

3 1761 11970892 3

Government  
Publications



HOUSE OF COMMONS  
CANADA

# **MANUFACTURING: MOVING FORWARD – RISING TO THE CHALLENGE**

## **Report of the Standing Committee on Industry, Science and Technology**

**James Rajotte, MP  
Chair**

**FEBRUARY 2007  
39<sup>th</sup> PARLIAMENT, 1<sup>st</sup> SESSION**



---

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs, in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: <http://www.parl.gc.ca>

Available from Communication Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

# **MANUFACTURING: MOVING FORWARD – RISING TO THE CHALLENGE**

## **Report of the Standing Committee on Industry, Science and Technology**

**James Rajotte, MP  
Chair**

**FEBRUARY 2007  
39<sup>th</sup> PARLIAMENT, 1<sup>st</sup> SESSION**





# **STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY, SCIENCE AND TECHNOLOGY**

## **CHAIR**

James Rajotte

## **VICE-CHAIRS**

Paul Crête

Hon. Dan McTeague

## **MEMBERS**

André Arthur

Hon. Maurizio Bevilacqua

Hon. Scott Brison

Hon. Gerry Byrne

Colin Carrie

Paul Crête

Brian Masse

Hon. Dan McTeague

Bev Shipley

Dave Van Kesteren

Robert Vincent

## **OTHER MEMBERS WHO PARTICIPATED**

Hon. Joe Fontana

Susan Kadis

Hon. Jean Lapierre

Mark Holland

Hon. Belinda Stronach

## **CLERK OF THE COMMITTEE**


James M. Latimer

## **LIBRARY OF PARLIAMENT**

**Parliamentary Information and Research Service**

Lalita Acharya, Analyst

Daniel Shaw, Analyst



Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119708923>

# THE STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY, SCIENCE AND TECHNOLOGY

has the honour to present its

## FIFTH REPORT

Pursuant to Standing Order 108(2), and the motion agreed to by the Committee on Tuesday, May 16, 2006, your Committee has studied the Challenges Facing the Canadian Manufacturing Sector and has agreed to report the following:





# TABLE OF CONTENTS

---

CHAIR'S FOREWORD.....	xi
LIST OF RECOMMENDATIONS.....	xiii
INTRODUCTION.....	1
CHAPTER 1: OVERVIEW OF THE CANADIAN ECONOMY .....	3
WORLD ECONOMIC TRENDS .....	3
CANADIAN GROSS DOMESTIC PRODUCT AND LABOUR MARKET TRENDS .....	4
ENERGY PRICES .....	6
THE TERMS OF TRADE AND THE CANADIAN DOLLAR.....	8
CANADIAN TRADE, COMPETITIVENESS AND PRODUCTIVITY .....	11
CHAPTER 2: CANADIAN MANUFACTURING SECTOR TRENDS AND CHALLENGES .....	17
CANADIAN MANUFACTURING SECTOR TRENDS.....	17
MAJOR CHALLENGES FACING THE CANADIAN MANUFACTURING SECTOR .....	21
1. Rapid Appreciation in the Value of the Canadian Dollar .....	21
2. Increasing and Unpredictable Energy Costs.....	22
3. Competition from Emerging Economies .....	23
4. Availability of Skilled Labour .....	25
5. Regulatory Environment .....	26
CHAPTER 3: CHALLENGES FACING SELECTED INDUSTRIES WITHIN THE MANUFACTURING SECTOR.....	29
Aerospace Industry .....	29
Apparel Industry .....	29
Automotive Industry .....	30



Basic Chemicals and Resins Industries .....	31
Computer and Electronic Product Industries.....	32
Electrical Equipment, Appliance and Component Industries.....	33
Energy Industries .....	33
Food and Consumer Products Industries.....	34
Forest Products Industry .....	35
Plastics Industry .....	35
Railway Equipment Industry .....	36
Shipbuilding Industry.....	37
Steel Industry .....	38
Textiles Industry .....	38
Tool, Die and Mould Making Industries.....	39
CHAPTER 4: MANUFACTURING SECTOR'S RESPONSES TO ITS CHALLENGES .....	41
CHAPTER 5: POLICY INSTRUMENTS AND OPTIONS.....	45
Monetary Policy .....	45
Taxation Policy.....	47
1. The Capital Cost Allowance Regime .....	47
2. The Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) Tax Incentive Program .....	49
Energy Policy .....	51
Labour Policy .....	54
1. Accreditation of Skilled Immigrants.....	56
2. Temporary Foreign Worker Program.....	57
3. Tax Credits for Employer-financed Workforce Training .....	57

4. Support for Postsecondary Students Conducting Research in Conjunction with Industry .....	58
5. Labour Mobility .....	59
Trade Policy .....	59
1. Canada-South Korea and Canada-EFTA Free Trade Agreements .....	59
2. Trade Protection: Anti-Dumping, Countervail and Safeguards .....	61
Intellectual Property Rights Protection Policy .....	62
Regulatory Policy .....	64
1. Regulatory Modernization .....	64
2. Environmental Regulations .....	65
3. The <i>User Fees Act</i> .....	66
Infrastructure .....	66
1. National Gateway and Trade Corridor Policy .....	67
2. FAST Lanes at Canada-United States Border Crossings .....	67
3. Financing Strategy for the New Windsor-Detroit Crossing .....	67
Research, Development and Commercialization Policies .....	68
1. Industrial R&D Spending in Canada and the OECD .....	68
2. Improving Canada's Commercialization Performance .....	71
3. Research Infrastructure .....	74
CONCLUSION .....	75
APPENDIX 1: LIST OF WITNESSES .....	77
APPENDIX 2: LIST OF BRIEFS .....	85
APPENDIX A: MANUFACTURING SECTOR: NUMBER OF EMPLOYER ESTABLISHMENTS BY EMPLOYMENT SIZE CATEGORY AND REGION, 2005 .....	89
APPENDIX B: MANUFACTURING SHIPMENTS BY PROVINCE AND TERRITORY, 2001-2005 .....	91

APPENDIX C: SUMMARY OF RECOMMENDATIONS CONTAINED IN THE REPORT OF THE EXPERT PANEL ON COMMERCIALIZATION, 2006 .....	93
APPENDIX D: SUMMARY OF RECOMMENDATIONS MADE BY WITNESSES .....	95
REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE .....	135
NDP SUPPLEMENTARY OPINION .....	137
SUPPLEMENTARY OPINION FROM THE BLOC QUÉBÉCOIS .....	139

## CHAIR'S FOREWORD

---

Canada's manufacturing sector is a vital component of our economy. Manufacturing is Canada's largest business sector, accounting for 17% of all of Canada's economic activity and providing employment for 2.1 million people. Additionally, every dollar of manufacturing output is estimated to generate over three dollars of total economic activity.

While the rest of the Canadian economy is generally very robust, many industries within the manufacturing sector are struggling to remain competitive against the backdrop of a Canadian dollar that has risen in value by more than 40% in just four years in comparison to its American counterpart, rising and unpredictable energy costs, increasing global competition, particularly from China and India, and excessive and inefficiently designed regulations, to name but a few challenges.

The Committee has completed an intensive study of the challenges facing the manufacturing sector. It began its hearings in May 2006 and tabled an interim report so that the federal government was made aware of the challenges facing the manufacturing sector and the potential solutions proposed by the witnesses. In October 2006, the Committee picked up where it left off, holding more meetings with witnesses and undertaking site/shop floor visits of a number of manufacturers located across the country.

The Committee's final report reflects a wide perspective on the challenges facing the manufacturing sector. Given that the downturn in the manufacturing sector reflects structural changes in the economy and not a cyclical downturn, the Committee believes that different policies are required than those implemented in the past. The report offers specific recommendations to the Government of Canada on how it can help the sector adapt to the challenges it is facing. The Committee believes that the Government of Canada should make the preservation of a competitive Canadian manufacturing sector a national goal, and that given the gravity of the challenges facing the sector, the recommendations presented in this report should be implemented in a timely fashion.

I would like to thank all of the witnesses who have appeared before the Committee in Ottawa and across the country and the company officials who welcomed the Committee to their places of business. I also thank the members of the Committee for their hard work on this study.

James Rajotte, M.P.  
*Chair*





# **LIST OF RECOMMENDATIONS**

---

## **RECOMMENDATION 1 :**

That the Government of Canada modify its capital cost allowance for machinery and equipment used in manufacturing and processing and equipment associated with information, energy and environmental technologies to a two-year write-off (i.e., 50% using the straight-line depreciation method) for a period of five years. This measure would be renewable for further five-year periods upon due diligence review by a parliamentary committee.

## **RECOMMENDATION 2 :**

That the Government of Canada raise the capital cost allowance rate for rolling stock, locomotives and inter-modal equipment to 30% using the declining-balance depreciation method.

## **RECOMMENDATION 3 :**

That the Government of Canada improve the Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) Tax Incentive Program to make it more accessible and relevant to Canadian businesses. The government should consider making the following changes:

1. make the investment tax credits fully refundable;
2. exclude investment tax credits from the calculation of the tax base;
3. provide an allowance for international collaborative research and development; and
4. expand the investment tax credits to cover the costs of patenting, prototyping, product testing, and other pre-commercialization activities.

#### **RECOMMENDATION 4 :**

That the Government of Canada review its policies and regulatory and fiscal measures to ensure that they make a greater contribution to the development of clean and renewable energy sources, foster research and development in this area and provide greater support to companies and provinces engaged in these activities.

#### **RECOMMENDATION 5 :**

That the Government of Canada, with the consent of the Council of Ministers of Education, place a high priority on establishing the agency responsible for the assessment and recognition of foreign credentials.

#### **RECOMMENDATION 6 :**

That the Government of Canada immediately expand improvements to the Temporary Foreign Worker Program to make it easier for employers across Canada to hire foreign workers when there are no Canadian citizens or permanent residents available to fill the position. The Government of Canada should require that employers taking advantage of this program provide working conditions that are consistent with federal and/or provincial standards for the occupation and workplace.

#### **RECOMMENDATION 7 :**

That the Government of Canada provide tax credits and/or other measures to companies providing employer-financed training to their employees.

#### **RECOMMENDATION 8 :**

That the Government of Canada, complying with the constitutional division of powers, provide increased funding to programs that support postsecondary students and postdoctoral fellows conducting research in industry.

#### RECOMMENDATION 9 :

That the Government of Canada, through the Department of Foreign Affairs and International Trade, complete and disclose to the public, in a timely manner, all important impact analyses of any free trade agreements with South Korea and the European Free Trade Association on specifically vulnerable industries and on employment.

#### RECOMMENDATION 10 :

That the Government of Canada conduct an internal review of Canadian anti-dumping, countervail and safeguard policies, practices and their application to ensure that Canada's trade remedy laws and practices remain current and effective. This review would also include comparisons with other World Trade Organization members such as the European Union and the United States.

#### RECOMMENDATION 11 :

That the Government of Canada immediately bring forth legislation to amend the *Copyright Act*; ratify the World Intellectual Property Organization (WIPO) Copyright Treaty (WCT) and the WIPO Performances and Phonograms Treaty (WPPT); amend related acts; and ensure appropriate enforcement resources are allocated to combat the scourge and considerable economic and competitive damage to Canada's manufacturing and services sectors, and to Canada's international reputation by the proliferation of counterfeiting and piracy of intellectual property.

#### RECOMMENDATION 12 :

That the Government of Canada, in collaboration with provincial, territorial and foreign governments and the private sector, make implementation of a "smart regulation" initiative a priority. In the interests of efficiency, the government should build on the work of previous and current advisory groups in setting its goals for regulatory reform (e.g., the 2004 report of the External Advisory Committee on Smart Regulation, and the recommendations of the ongoing Advisory Committee on Paperwork Burden Reduction).

#### **RECOMMENDATION 13 :**

That the Government of Canada conclude negotiations related to the implementation of any regulations on the reduction of greenhouse gas emissions and air pollution, and that the process be expedited.

#### **RECOMMENDATION 14 :**

That the Government of Canada review the requirements of the *User Fees Act* and ensure that all federal departments are setting and meeting the performance standards and reporting to Parliament as required under the provisions of the Act.

#### **RECOMMENDATION 15 :**

That the Government of Canada announce its national gateway and trade corridor policy, and that it respond specifically to the concerns about infrastructure expressed by the Coalition for Secure and Trade-Efficient Borders in its policy.

#### **RECOMMENDATION 16 :**

That the Government of Canada ensure that sufficient, dedicated Free and Secure Trade (FAST) lanes be available for commercial traffic at important crossings, and be staffed to meet traffic demands during peak periods. Where infrastructure limits prohibit such an undertaking, the government should expand or alter the infrastructure to accommodate additional FAST lanes, and other border programs that facilitate trade.

#### **RECOMMENDATION 17 :**

That the Government of Canada define its financing strategy for the Windsor-Detroit crossing, including any potential tolls and toll roads associated with the crossing.

#### **RECOMMENDATION 18 :**

That the Government of Canada seriously consider the recommendations of the Expert Panel on Commercialization and report back to Parliament on its intentions with respect to implementing any or all of them, and/or on other policies it intends to implement to improve Canada's commercialization performance.

#### **RECOMMENDATION 19 :**

That the Government of Canada provide increased funding for organizations that bring together business, government and post-secondary education institutions to focus on the development and commercialization of new technologies.

#### **RECOMMENDATION 20 :**

That the Government of Canada identify, as soon as possible, a replacement program or alternative funding mechanism for Technology Partnerships Canada in order to support strategic R&D and demonstration projects by industry that are intended to produce economic, social and environmental benefits for Canadians.

#### **RECOMMENDATION 21 :**

That the Government of Canada conduct a review of the funding levels and operation of the Networks of Centres of Excellence program, and eliminate the automatic 14-year sunset clause that restricts the lifespan of an individual network.

#### **RECOMMENDATION 22 :**

That the Government of Canada continue to fund research infrastructure through the Canada Foundation for Innovation on a cost-sharing basis.





# INTRODUCTION

---

In May 2006, the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology (hereinafter the “Committee”) began hearings on the current state of the Canadian manufacturing sector and the challenges facing this extremely important component of Canada’s economy. Manufacturing is Canada’s largest business sector, accounting for 17% of all of Canada’s economic activity and providing employment for 2.1 million people. The study originally focused on four major issues and the impact that they are having on the competitiveness of the manufacturing sector: (1) the high value of the Canadian dollar; (2) high and unpredictable energy costs; (3) globalization; and (4) the availability of skilled labour. However, additional issues raised by witnesses (e.g., the effects of the regulatory environment) were also examined.

In response to these challenges, many manufacturing firms have restructured their operations, and employment in the sector has declined. Since the end of 2002, when the downward trend for the sector’s employment levels began, manufacturing employment has fallen by 208,900 jobs or 9.2%. In 2005, the manufacturing sector was the economy’s major source of job losses. This downturn is not part of cyclical pattern but rather reflects a structural change in the economy: a decline in the share of manufacturing in overall employment, production and value-added, with a concurrent rise in the share of services. This pattern is occurring across OECD economies. In Canada, another structural change, the rise in the relative importance of the resources sector, is also playing a role.

This final report provides the Government of Canada with an overview of how the manufacturing sector is affected by the challenges noted above. More detail and an update on each challenge are included in this report in comparison to what was presented in the Committee’s interim report entitled *Challenges Facing the Canadian Manufacturing Sector*. Like the interim report, this report also highlights other, often industry-specific, challenges that the sector is facing. In total, the Committee heard from representatives of 15 broadly defined manufacturing industries, and the final report reflects a wider perspective on the challenges facing the manufacturing sector than was presented in its interim report.

In this final report, the Committee assesses many of the recommendations suggested by witnesses (detailed in Appendix D). Many issues and policy options, including those recommended by the witnesses, are presented under several broad policy areas: monetary, taxation, energy, labour, trade, intellectual property rights protection, regulatory, infrastructure and research, development and commercialization policies. This structure brings a certain coherence and tractability to understanding how specific policy measures respond to specific sector challenges. In the end, the Committee decided on a number of fiscal and non-fiscal measures and they form a body of recommendations to the Government of Canada on how it can help the manufacturing sector adapt to the challenges it faces. The

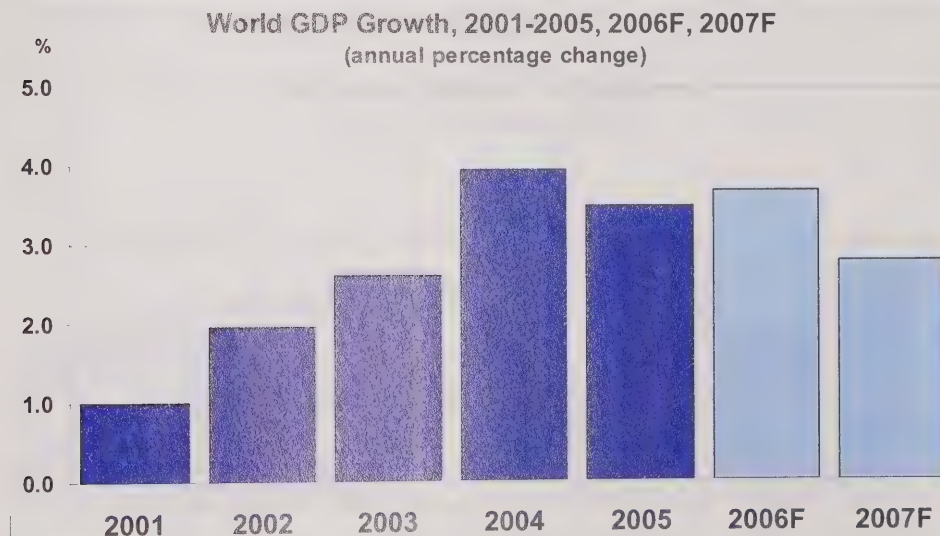
Committee is convinced that the adoption and implementation of these recommendations, within the framework of an industrial strategy, will help revitalize Canada's manufacturing sector, making it more resilient and competitive for the benefit of all Canadians. Furthermore, the Committee emphasizes that urgent action on the part of the Government of Canada is required, and that preserving a competitive manufacturing sector in Canada should be a national goal.

# CHAPTER 1: OVERVIEW OF THE CANADIAN ECONOMY

## WORLD ECONOMIC TRENDS

World economic activity expanded throughout the 2000-2006 period. The pace of this growth has been increasing remarkably, accelerating from a low of 1% in 2001 to a high of just short of 4% in 2004, before settling back in the 3% to 4% range for 2005 and 2006 (see Figure 1). Southeast Asia, China and India have been a large part of the story behind this outstanding performance. The Chinese economy grew by 9% per year, on average, between 2003 and 2005, while the Indian economy grew by 7% per year, on average, in the same period.<sup>1</sup>

Figure 1



Source: Conference Board of Canada

The outlook for the world economy in the second half of 2006 and 2007 is expected largely to reflect developments in the United States and, once again, China and India. Market analysts are expecting all three of these economies to grow more modestly: the United States because of weaker consumer spending and a sharp (negative) correction in housing markets, and China and India since both countries' central banks have recently raised their policy interest rates and have allowed their respective currencies (i.e., the yuan and the rupee) to appreciate in value to rein in excessive domestic growth and inflation. The Conference Board of Canada expects the world economy to expand by 3.7% in 2006, with most of the

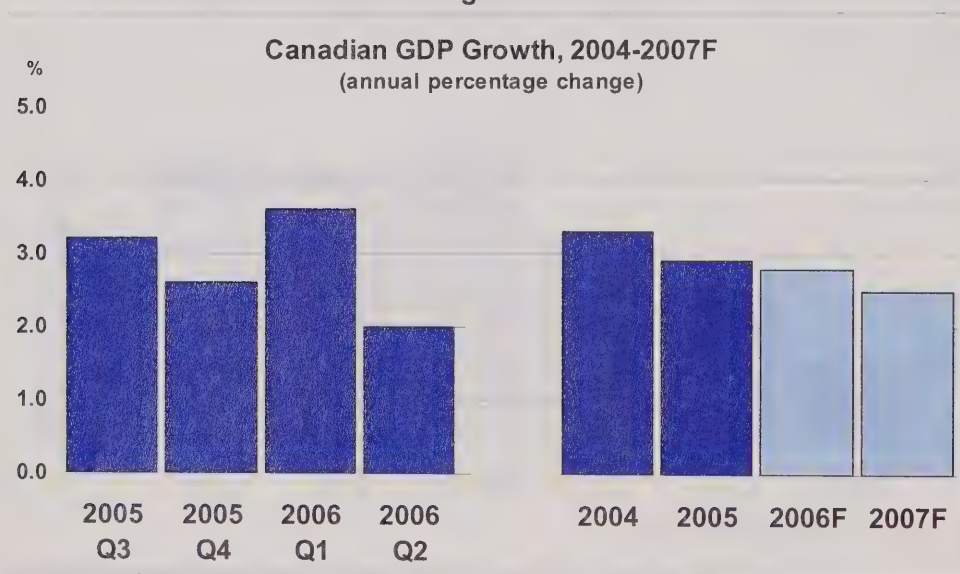
<sup>1</sup> The Conference Board of Canada, *World Outlook Autumn 2006*, 2006, and Consensus Economics.

economic growth having already taken place in the first half of the year, and 2.8% in 2007. By comparison, the Bank of Canada is more optimistic, forecasting world economic growth of 5.1% and 4.7% in 2006 and 2007, respectively.<sup>2</sup> The projections of these two economic forecasters are similar when it comes to the United States and their differences lie mostly in their projections for China and Southeast Asia.

## CANADIAN GROSS DOMESTIC PRODUCT AND LABOUR MARKET TRENDS

Rapid world economic expansion since 2003 has been particularly beneficial to Canada. Strong global demand for primary commodities (particularly base metals and energy) has led to high commodity prices, which, along with strong growth in final domestic demand, have fuelled robust economic growth — hovering about 3% per annum — in Canada over the past few years (see Figure 2). Indeed, the Bank of Canada judges that the Canadian economy has been operating at close to its full production capacity since the second quarter of 2004.

**Figure 2**



Source: Bank of Canada, *Monetary Policy Report*, October 2006.

However, between March and October 2006, the Bank of Canada lowered its forecast of Canadian output growth from 3.1% to 2.8% in 2006 and from 3.0% to 2.5% in 2007. The Governor of the Bank of Canada explains this revision in the following way:

<sup>2</sup> Bank of Canada, *Monetary Policy Report*, October 2006, p. 24.

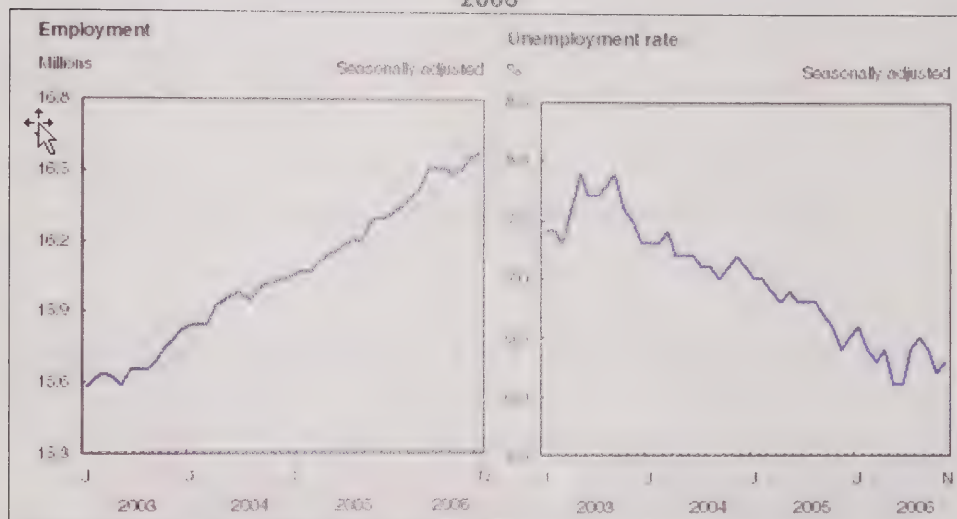


After several years of strong expansion, the U.S. economy is cooling down, restrained by a pullback in the housing sector and slowing demand for automobiles. After growing at a 5.6% annual rate in the first quarter, U.S. economic growth slowed to just 2.9% in the second quarter, and may well have slowed to less than 2% in the third quarter of 2006.

We are expecting 3.3% growth for 2006 overall in the U.S. economy, 2.6% growth in 2007, and 3.2% in 2008.<sup>3</sup>

Thus, Canada's economic performance for the second half of 2006 and throughout 2007 is expected to be tied closely to developments in the United States, with the latter marginally outperforming the former.

**Figure 3**  
**Employment and Unemployment Rates in Canada, 2003-2006**



Source: Statistics Canada, *Labour Force Information*, Catalogue 71-001-XIE, 1 December 2006.

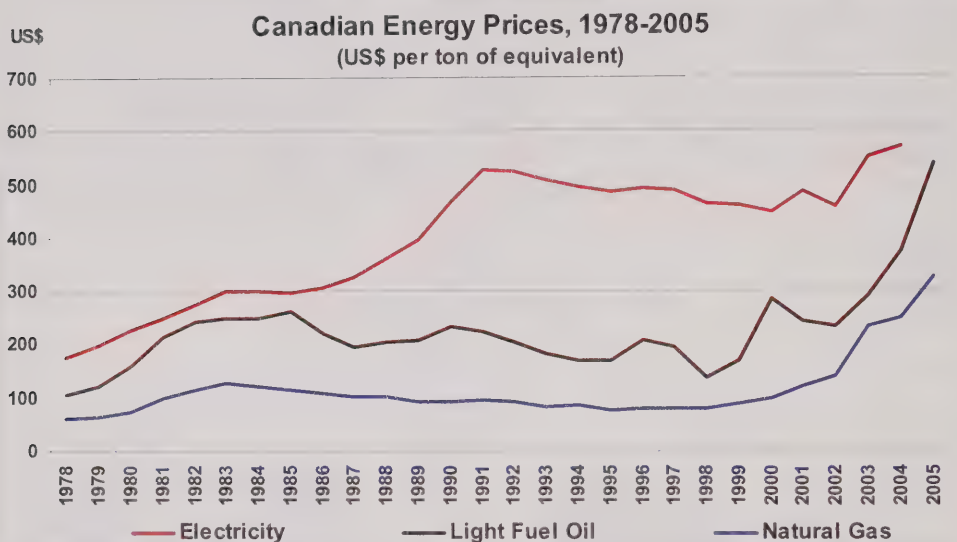
With Canadian GDP growing rapidly over the past few years, not surprisingly Canada's labour market has also performed well in this period. Aggregate employment grew from 15.6 million in January 2003 to 16.6 million in December 2006, thereby improving by 1 million persons or by 6.4% in four years (see Figure 3). The employment rate has also increased steadily to 63.1% in this period, setting a new all-time record in the process. Finally, the overall unemployment rate in Canada has declined since January 2003, and the unemployment rate over the past six months, including the December 2006 rate of 6.1%, has settled at a 30-year low.

<sup>3</sup> Remarks by David Dodge, Governor of the Bank of Canada to the 2006 Ontario Economic Leadership Summit, Niagara-on-the-Lake, Ontario, 25 October 2006.  
<http://www.bankofcanada.ca/en/speeches/2006/sp06-16.html>.

## ENERGY PRICES

Strong global demand for primary commodities like energy, spearheaded by the Chinese, Indian and Southeast Asian “tiger” economies, has put stress on an already tight market that is manifesting itself in price increases. The world’s demand and supply balance for energy began to tighten in 1998 and, subsequently, energy prices rose relatively slow at first, but they have done nothing but soar since 2000 before retreating somewhat in 2006.

Figure 4



Source: Natural Resources Canada and the International Energy Agency

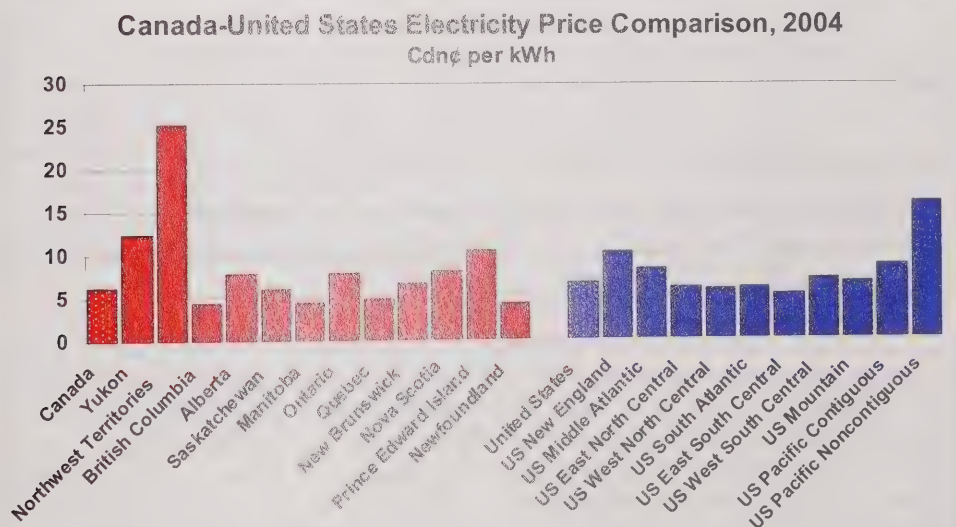
Light fuel oil prices in Canada rose immediately and faster than all other energy forms between 1998 and 2000; since then, light fuel oil prices dipped slightly for two years before rebounding, recording an overall increase of 219% between 1998 and 2005 (see Figure 4). Natural gas prices in Canada followed light fuel oil prices. Initially, natural gas prices rose in a more restrained manner than light fuel oil prices, but since 2000 they have risen sharply and more so than for any other industrial energy source, recording an overall increase of 317% in just seven years. Electricity prices, which are somewhat constrained from responding immediately to new market conditions by provincial pricing policies, bottomed out in 1999 — one year later than for other energy sources — and have risen by a relatively more modest rate of 24% between 1999 and 2004.

The International Energy Agency (IEA) foresees a moderation of recent energy price hikes. The IEA projects world primary energy demand to expand by more than 50% between 2005 and 2030, averaging 1.6% growth per annum. Under this scenario, the world will be consuming 16.3 billion tonnes of oil equivalent (toe) by 2030 — 5.5 billion toe more than in 2005. More than two-thirds of the growth in

world energy consumption is expected to come from developing countries, where economic and population growth is highest. The IEA forecasts member country crude oil import prices to decline to about US\$35 per barrel by 2010 (in constant 2004 U.S. dollars) as new crude oil production and refining capacity are expected to come on stream. Thereafter, the IEA forecasts crude oil prices to rise slowly to US\$37 in 2020 and US\$39 in 2030 (in constant 2004 U.S. dollars). In nominal terms (i.e., without discounting for inflation or accounting for the loss in purchasing power), the price of crude oil is expected to reach US\$65 per barrel in 2030.

Globalization has been a force for economic convergence, particularly in terms of energy prices. Indeed, while energy prices have skyrocketed worldwide (not just in Canada) and thus do not appear at first blush to have affected the relative competitiveness of Canadian manufacturing, this is not the case of electricity. Because of North American-wide free trade and deregulation in most energy sub-sectors, light fuel oil and natural gas prices differ little between Canada and the United States. These two energy forms are no longer (if they ever were) the basis of a competitive advantage in manufacturing for either country. However, electricity remains, in some cases, such a strategic factor of production.

Figure 5



Source: Energy Dialogue Group submission to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, meeting of 3 October 2006.

In 2004, the average price of industrial electricity was 6.15¢ per kilowatt hour (kWh) in Canada and 6.65¢ in the United States (see Figure 5). However, because of the location of each country's manufacturing heartland, this 0.5¢ per kWh or 7.5% lower electricity price does not necessarily provide a competitive advantage for Canadian manufacturers relative to U.S. manufacturers. Canada's manufacturing sector lies predominantly in Ontario and Quebec (See Appendices A and B),



whereas its American counterpart lies predominantly in U.S. Middle Atlantic states — New Jersey, New York and Pennsylvania — and in U.S. East North Central states — Illinois, Indiana, Michigan, Ohio and Wisconsin. In 2004, the average price of industrial electricity was 7.75¢ per kWh in Ontario, 4.77¢ in Quebec, 8.26¢ in U.S. Middle Atlantic states and 6.05¢ in U.S. East North Central states. Although Ontario manufacturers have a 0.5¢ per kWh or a 6.2% lower price for electricity as a basis for a competitive advantage over U.S. Middle Atlantic manufacturers, U.S. East North Central manufacturers have a 1.7¢ per kWh or a 22% lower price for electricity as the basis for a competitive advantage over Ontario manufacturers.<sup>4</sup> Since U.S. manufacturers that are highly dependent on electricity as a source of energy are likely to locate in U.S. East North Central states, a significant percentage of the U.S. manufacturing sector has a competitive advantage over Canadian manufacturers. Quebec manufacturers, however, have a 1.28¢ per kWh or a 21.2% lower price for electricity than U.S. East North Central manufacturers, thereby providing Quebec manufacturers with a competitive advantage over all U.S. regions. National statistics mask considerable regional differences, and these disparities appear to be growing with the recent spike in energy prices.

## THE TERMS OF TRADE AND THE CANADIAN DOLLAR

Emerging economies such as China and India are a significant source of demand for primary commodities and considerably higher Canadian commodity export prices. At the same time, these countries are proving to be an increasing source of competition in a number of industrial and consumer goods and substantially reduced prices for Canadian merchandise imports. Emerging economies are thus both a boon and a bane to the Canadian economy, and nowhere is this more evident than in Canada's terms of trade — that is, in the ratio of Canadian export-to-import prices.

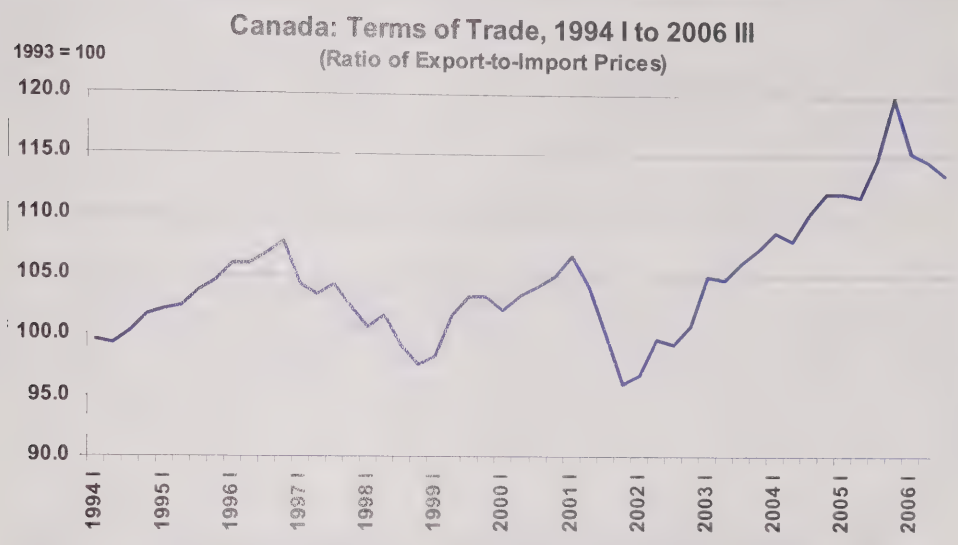
Canada's terms of trade has marked three spikes and two troughs in the past 12 years and is headed towards a third trough, but the trend is definitely up for the period as a whole (see Figure 6). The most immediate cycle began in the fourth quarter of 2001 when it rose from its (1993 100-base) index of 96.1 to 119.9 in the fourth quarter of 2005, representing a 24.8% increase in just four years. By contrast, the most significant previous spike began when this index was 99.3 in the second quarter of 1994 until it reached 107.8 in the fourth quarter of 1996. This terms-of-trade spike amounted to an increase of just 8.6% and lasted for two and a half years. As such, the data suggest that the past four years have been witness to unprecedented and abrupt change in Canadian trade terms — one might even say that Canada is experiencing a positive external shock.

---

<sup>4</sup> The disparity in electricity prices between Ontario and U.S. East North Central states increases when viewed on an individual state basis.

This improvement in Canada's terms of trade has increased real wealth and income in the country, and has fuelled increased spending by consumers, governments, and businesses — the outcome of which is found in rapidly growing gross national expenditure (GNE) and is, in turn, the source of Canada's recent high GDP growth rate (see Figure 2).

**Figure 6**



Source: Bank of Canada and Statistics Canada

A further outcome of this terms-of-trade spike has been a rapid and substantial appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar and, indeed, against many other currencies. The Canadian dollar has surged in value by 43.7% relative to the U.S. dollar in just four years (see Figure 7).<sup>5</sup> The Canadian dollar has also surged in value relative to the Canadian-dollar effective exchange rate Index (CERI) from 79.75 in January 2002 to 109.51 in September 2006, representing an increase of 37.3% in four and a half years.<sup>6</sup> Of course, this currency performance is not uniquely a Canadian story. Another contributing factor has been currency traders' concerns over both the large U.S. current account deficit and the country's growing tendency to borrow in foreign markets to finance its federal government budget deficit.

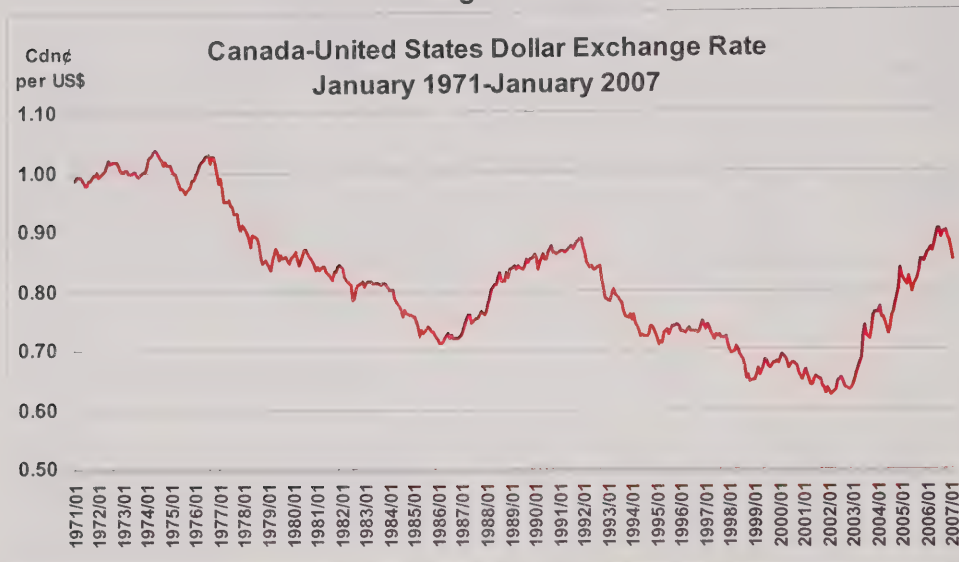
<sup>5</sup> The comparison is made between the base case (denominator) of 62.7¢ in February 2002 and of 90.1¢ on 1 May 2006.

<sup>6</sup> The Canadian-dollar effective exchange rate index (CERI) is a weighted average of bilateral exchange rates for the Canadian dollar against the currencies of Canada's major trading partners: U.S. dollar, 76.2%, Euro, 9.3%, Japanese yen, 5.3%, Chinese yuan, 3.3%, Mexican peso, 3.2%, and British pound, 2.7%.



The stronger Canadian dollar has tempered the pressure of increased domestic spending on aggregate demand by dampening net exports, thus helping to put Canada's receipts and payments with other countries into better balance, equilibrate supply with demand, and keep inflation in check. At the aggregate level, Canada's flexible currency exchange rate has been playing its classic role of "shock absorber."

**Figure 7**



Source: Bank of Canada, [http://www.bankofcanada.ca/en/rates/can\\_us\\_lookup.html](http://www.bankofcanada.ca/en/rates/can_us_lookup.html)

Also at the aggregate level, the combined effect of a large and sustained terms-of-trade shock and a substantial and protracted change in the currency exchange rate triggered a shift of resources to activities generating higher income (as it often does). Postponing adjustment would, therefore, mean forgoing potential income gains that the reallocation of resources can bring. To make the most of Canada's opportunities as a trading nation, Canadian businesses need to adjust as quickly and as effectively as possible to changes in global economic circumstances. Thus, at the industrial sector level, significant shifts in production and employment among sectors of the economy mean job losses in some industries and job gains in others. According to the "Dutch Disease" hypothesis, an increase in revenues from natural resources deindustrializes a nation's economy by raising the exchange rate, thus making the manufacturing sector less competitive. Furthermore, at the regional or provincial level, this shift can cause dislocations.

## CANADIAN TRADE, COMPETITIVENESS AND PRODUCTIVITY

The immediate and most obvious impact of a rapidly appreciating Canadian dollar is found in Canada's merchandise trade account. Canada's current

merchandise trade surplus with the rest of the world could be expected to decline and, if currency conditions persist, could (theoretically) even turn to deficit. In the medium term, Canadian competitiveness might languish, with productivity improvements largely stemming from the closure and shut down of relatively inefficient plants and facilities, which also tend to be of a lower productivity vintage than others within their respective industries, and employee layoffs. Limited to these types of gains, aggregate labour productivity growth could also be expected to stall for a time. In the longer term, however, the shift towards higher valued output and activities generating higher income brought about by the recent positive terms-of-trade shock are expected to ultimately lead to greater corporate profits and investment of all sorts, not the least of which includes productivity-improving machinery and equipment. Indeed, since much machinery and equipment in Canada is foreign sourced, the high value of the Canadian dollar may promote renewed investment in this area. Productivity growth and industry competitiveness would then be expected to rebound fairly quickly.

Data supporting this projected downturn and eventual turnaround are already being generated by statisticians. Beginning with the trade data, after peaking at \$71 billion in 2001, Canada's merchandise trade surplus hovered about \$60 billion between 2002 and 2005 and, using simple projections to the end of this year (Canada's trade surplus was \$49.9 billion for the first 11 months of 2006), will decline further to \$55 billion in 2006.<sup>7</sup> Statistics Canada has noted a trend in the composition of this trade:

In 2001, the trade surplus was rising because of gains in five of the seven largest sectors: consumer goods, autos, forestry, food and machinery and equipment. Now, the surplus is being sustained by gains in just two sectors, energy and industrial goods. ... The surplus in energy surpassed forestry for the first time ever in 2001, and by last year was nearly twice as large at \$53 billion. Rising commodity prices have also pushed the surplus for industrial goods to a record high so far in 2006. ... Fuelled by the income generated from the commodity boom, consumers and businesses in Canada have gone on a spending spree. This has sent the deficit in consumer goods to new highs, while the deficit for machinery and equipment was the largest so far this decade.<sup>8</sup>

The trade data also show the emergence of China on the Canadian trade scene (see Table 1). With Canadian imports from China reaching \$24.9 billion in the first nine months of 2006, up 17.2% from the same period in the previous year and more than the combined value from third and fourth place Japan and Mexico, China is Canada's second largest supplier of imported goods. Chinese products showing the greatest gains in the past year include consumer goods, such as apparel and footwear, as well as toys and house furnishings. By the same token, Canada exported \$6.6 billion in merchandise goods to China in 2005, making China

<sup>7</sup> Statistics Canada, *Canadian Economic Observer*, Vol. 19, no. 11 (11-010-XIB), Table 1, p. 20.

<sup>8</sup> Statistics Canada, *The Daily. The Changing Composition of the Merchandise Trade Surplus*, 9 November 2006, <http://www.statcan.ca/Daily/English/061109/d061109c.htm>.

Canada's fourth largest export market. Exports for the first 11 months of 2006 amounted to \$6.3 billion, up by about \$200 million from the same period in 2005.

**Table 1**  
**Canada-China Merchandise Trade, 2001-2005**  
(millions of dollars)

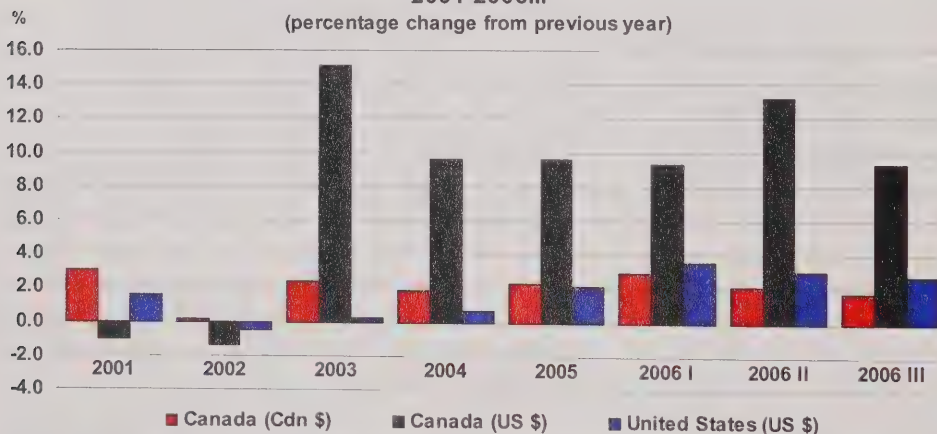
	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
<b>Exports</b>	3,952.5	3,636.9	3,853.1	6,041.5	6,598.3	6,262.5
<b>Imports</b>	12,721.5	15,999.1	18,569.5	24,009.9	29,477.4	31,690.5
<b>Balance</b>	-8,769.0	-12,362.2	-14,716.4	-17,968.4	-22,879.1	-25,428.0

\* 11 months only

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade*, Catalogue No. 65-001-XIB

Canada's relative cost-competitiveness with the United States has demonstratively plummeted in the past three and a half years (see Figure 8). Unit labour cost increases across Canada's business sector averaged 1.9% per annum between 2001 and the first nine months of 2006. When viewed strictly in one's domestic currency, this performance is not out of line with unit labour cost increases in the U.S. business sector which averaged 1.1% per annum in the same period. Given the appreciating value of the Canadian dollar, however, unit labour costs across Canada's business sector valued in U.S. dollars increased, on average, by 6.6% per year between 2001 and the first nine months of 2006 — six times that of the U.S. business sector.

**Figure 8**  
**Canada-U.S. Business Sector Unit Labour Costs**  
**2001-2006 III**  
(percentage change from previous year)



Source: Statistics Canada, *The Daily: Labour Productivity, Hourly Compensation and Unit Labour Cost*, 13 September 2006, <http://www.statcan.ca/Daily/English/060913/d060913a.htm>

Canada's competitiveness with the United States has clearly deteriorated in the first half of the first decade of the millennium. Canada's relative performance was absolutely the worst in 2003 and it appears to have improved somewhat in 2004, but this improvement has since stalled. Given the apparent recent stability of



the Canadian dollar in the US85-90¢ range, then either Canadian wages must show more restraint, and/or growth in labour productivity must be much larger than in the United States if stronger Canadian business sector competitiveness with that of the United States is to be restored relatively soon.

However, Canada's tight labour market — with an unemployment rate at a 30-year low — and the appearance of labour shortages in selected regions and industries make it less likely that wage restraint will be the principal strategic path chosen by the Canadian business sector. Instead, Canadian businesses will likely turn to greater investment in R&D, productivity-improving machinery and equipment, and other innovation strategies to raise their labour productivity in order to revitalize their competitiveness profile. The data clearly point to such a path.

In the aftermath of the ICT investment bubble, which began in the late 1990s, Canadian investment in machinery and equipment bottomed out only in 2002. Since 2003, the Canadian business sector's investment in machinery and equipment has rebounded, with annual growth approaching 8% in the second year of the upturn.<sup>9</sup> The impact of this nascent investment boom is already showing up in labour productivity data (see Figure 9). The Canadian business sector's labour productivity growth rate averaged 1.6% per year or about 85% of that of the U.S. business sector preceding the recent surge in the Canadian dollar (i.e., from 1981 to 2000). With the Canadian dollar soaring from US62¢ in early 2001 to US83¢ by late 2004, the Canadian business sector's labour productivity growth rate averaged only 0.7% per year or about 21% of that of the U.S. business sector. The job dislocations taking place during this period (and in response to the terms-of-trade shock) did little for labour productivity in Canada. However, since 2005, the Canadian business sector has improved its performance against its American counterpart in terms of labour productivity growth: in the first nine months of 2006, Canadian business sector labour productivity growth was 80% that of the U.S. business sector.

---

<sup>9</sup> Phillip Cross, "Long-run Cycles in Business Investment" in *Canadian Economic Observer*, Statistics Canada, Catalogue 11-010, September 2005.

Figure 9



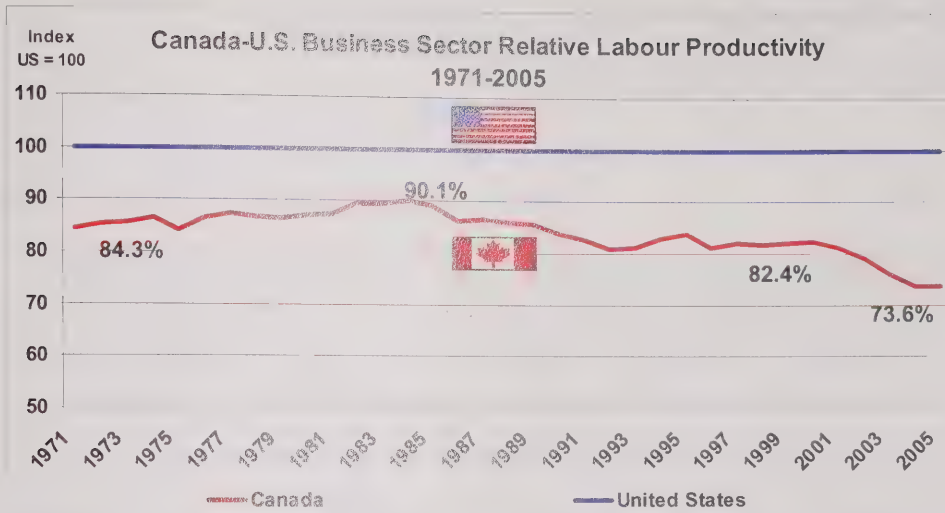
Source: Statistics Canada, Labour Productivity, Hourly Compensation and Unit Labour Cost, Second Quarter 2006.

<http://www.statcan.ca/english/freepub/13-010-XIE/2006002/productivity2006002.htm>

Labour productivity levels, rather than their growth rates, show a similar, but not identical, story: the recent decline and stabilization of Canadian productivity without a rebound (see Figure 10). For a rebound to occur, Canada will need to post better productivity growth performances than those recorded in 2006. Canada's business sector averaged a productivity level equivalent to 82.2% of that of the U.S. business sector throughout the 1990s and just before the terms-of-trade shock beginning in early 2002. Since then, the Canadian business sector's productivity level relative to that of the U.S. business sector declined and appears to have stabilized at an all-time low of 73.6%.



Figure 10



Source: Canadian Centre for the Study of Living Standards, *Aggregate Income and Productivity Trends, Canada vs United States*, Table 7a, <http://www.csls.ca/data/ipt2006.pdf>



## CHAPTER 2: CANADIAN MANUFACTURING SECTOR TRENDS AND CHALLENGES

---

### CANADIAN MANUFACTURING SECTOR TRENDS

The Canadian manufacturing sector, along with the manufacturing sectors of other OECD countries, was not at the centre of the world's most recent economic thrust. World economic growth was centred principally on primary commodities, most notably energy and base metals. Hence, any expansion of manufacturing output was at best a by-product of this commodities boom, as incomes and spending multipliers of these resource-based industries took hold. For commodity export countries, other economic effects weighed in and had a more telling impact on their manufacturing sectors. For Canada, rising primary commodity prices were accompanied by an appreciation of the Canadian dollar, which immediately drove down the competitiveness of Canadian manufacturers relative to their foreign rivals. Indeed, Canadian manufacturing shipments plummeted and remained depressed for approximately three years during the ascent of the Canadian dollar (see Figure 11). But after considerable industry restructuring, the Canadian manufacturing sector has regained some of its lost competitiveness, and manufacturing shipments in Canada have rebounded. The annual growth rates of manufacturing shipments were 8.5% and 3.0% in 2004 and 2005, respectively, and this performance is considered healthy and vibrant by most standards. Manufacturing shipments stood at \$611.5 billion in 2005.

With the retrenchment of shipments beginning in 2001, labour productivity and corporate profitability in the manufacturing sector declined and turned negative for two years. Together, these factors conspired to bring about many plant closures and a fresh round of employee layoffs. Since its peak of 2.32 million in the fourth quarter of 2002, employment in the manufacturing sector has been in decline (see Figure 12). The total number of employees who were laid off by the manufacturing sector between late 2002 and August 2006 was approximately 233,900, and manufacturing employment has hovered about 2.1 million since then. Given a Canadian dollar that appears to have peaked at US90.1¢ only in May 2006, it appears that employment in the manufacturing sector may have bottomed out.

Figure 11



Source: Russell Kowaluk, "Manufacturing: The Year in Review," Statistics Canada, Catalogue 11-621-MIE, <http://www.statcan.ca/english/research/11-621-MIE/11-621-MIE2006045.pdf>.

Figure 12



Source: Statistics Canada and the Bank of Canada

Recent developments in manufacturing employment are not, of course, solely the result of the appreciation of the Canadian dollar. Other forces are at work. Structural change away from manufacturing and towards services within most mature OECD developed countries, and the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) have and continue to play a role.

The FTA has had an impact on the timing of employee layoffs implemented by Canadian manufacturers. This impact is observable from the data on manufacturing employment and the value of the Canadian dollar (see Figure 12). Developments in manufacturing employment clearly lag those of the Canadian dollar. When the Canadian dollar appreciates in value, employment in manufacturing falls; when the Canadian dollar depreciates in value, employment in manufacturing rises. The only question remaining is the exact timing of the lag.

There were two periods of sustained appreciation of the Canadian dollar and two periods of sustained manufacturing employment decline that followed. The first period predates the FTA and the other occurs with the FTA firmly in place and fully implemented.<sup>10</sup> In the pre-FTA environment, the lag between the beginning of the Canadian dollar's appreciation and the beginning of manufacturing employment losses was three years. When the dollar had finished appreciating five and three-quarter years later, the 23.7% appreciation coincided with 372,300 job losses, representing a 17.4% decline in employment, four and a half years later.<sup>11</sup> In the FTA environment, the lag between the beginning of the Canadian dollar's appreciation and the beginning of manufacturing employment losses was nine months. The 42.2% appreciation of the dollar in just four and a quarter years was followed by the loss of 208,900 jobs, representing a 9.2% decline in employment in four years.

These data suggest that the forging of the FTA and the removal of sizeable tariffs imposed on manufactured goods, particularly in the case of Canada, increased the intensity of competition between Canadian and U.S. manufacturers. The Canada-U.S. dollar exchange rate now provides a sharpened competitive edge and, as a result, Canadian manufacturers are forced to respond more quickly to exchange rate movements (i.e., more immediate layoffs when the Canadian dollar rises in value).

Manufacturing employment as a share of total employment for all industries within Canada fell to 13.7% in 2005,<sup>12</sup> the lowest level since 1976. Most OECD countries have experienced similar declines in the share of manufacturing in total employment (see Figure 13). Research by the OECD suggests that the relative decline in the share of manufacturing in production and value-added results primarily from relatively slow growth in demand for manufacturing products, as demand for services is growing more rapidly. The relative and absolute decline in manufacturing employment is primarily due to strong productivity growth, but it is also affected by the growth of manufacturing capacity in non-OECD countries. However, according to the OECD, the loss of manufacturing employment in OECD countries cannot simply be characterized as a transfer of manufacturing

---

<sup>10</sup> In the first period, the Canadian dollar's appreciation begins before the FTA came into effect, whereas manufacturing employment losses (from start to finish) coincide with the FTA.

<sup>11</sup> Daniel Treffer calculates that "the Canadian tariff cuts explain about half of the employment losses over the [1988-1995] period" (see Daniel Treffer, "The Canada-U.S. Free Trade Agreement: An Assessment for Canadian Manufacturing," 1998. See also Daniel Treffer and Noel Gaston, "The Labour Market Consequences of the Canada-U.S. Free Trade Agreement," *Canadian Journal of Economics*, XXX(1), February 1997, pages 18-41 <http://www.nber.org/ftp/treffer/FTA/readme.html>).

<sup>12</sup> Russell Kowaluk, *Manufacturing: The Year 2005 in Review*, Statistics Canada, June 2006, <http://www.statcan.ca/english/research/11-621-MIE/11-621-MIE2006045.pdf>.



production to non-OECD countries, since manufacturing employment in non-OECD countries has not grown significantly.

**Figure 13**

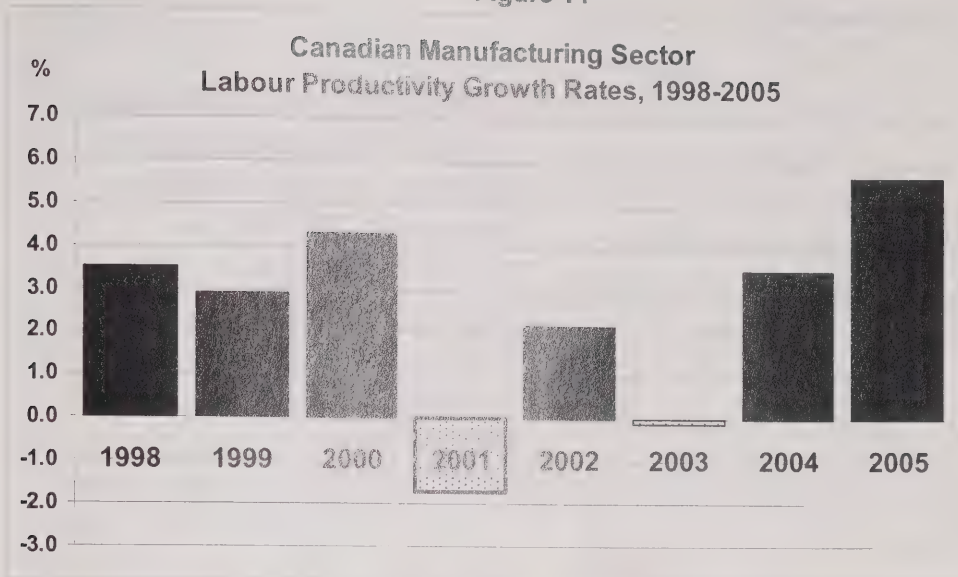


Europe = Austria, Denmark, Finland, France, Germany, Ireland, Spain and Sweden.

Source: Industry Canada submission to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, meeting of 13 June 2006 and OECD STAN Indicators database.

Finally, labour productivity growth has returned in robust fashion to the Canadian manufacturing sector. After three years of poor growth — averaging 0.1% per year — and even decline, labour productivity grew by 3.5% and 5.7% in 2004 and 2005, respectively (see Figure 14). Indeed, because of considerable industrial restructuring that included plant closures and employee layoffs, the manufacturing sector outperformed the larger business sector in the past two years. Labour productivity growth in the Canadian manufacturing sector has been three times that of the Canada's business sector since 2004. The slightly smaller manufacturing sector is thus much stronger and more resilient than before.

Figure 14



Source: Russell Kowaluk, "Manufacturing: The Year in Review," Statistics Canada, Catalogue 11-621-MIE, <http://www.statcan.ca/english/research/11-621-MIE/11-621-MIE2006045.pdf>.

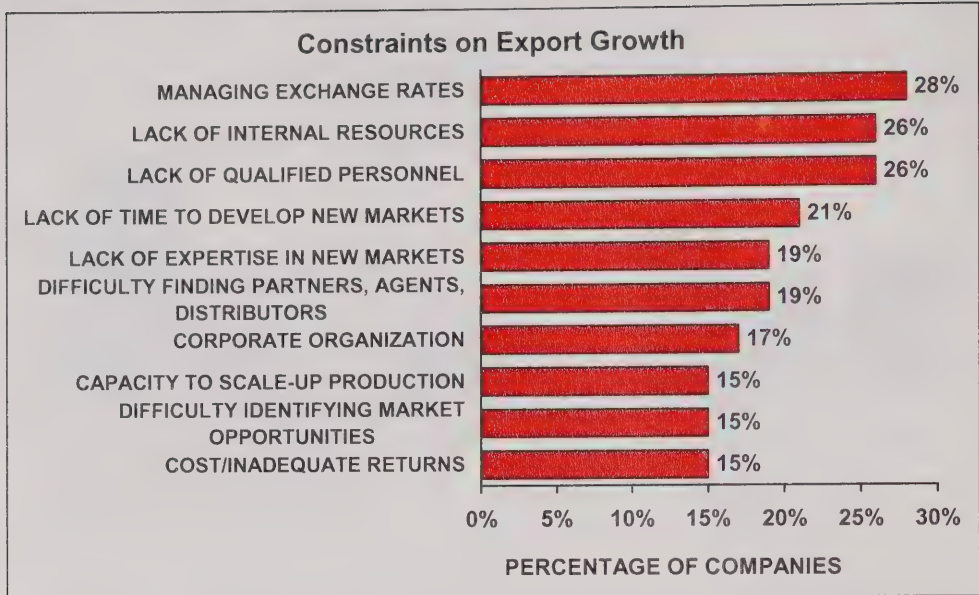
## MAJOR CHALLENGES FACING THE CANADIAN MANUFACTURING SECTOR

### 1. Rapid Appreciation in the Value of the Canadian Dollar

Relative to the services sector, the manufacturing sector has a higher exposure to international trade. Exports from the manufacturing sector are often priced in U.S. dollars, and as the Canadian dollar has risen, margins have shrunk as the prices of these exports dropped in Canadian dollar terms. Because of competitiveness concerns or the fact that prices for exports may be fixed far in advance in U.S. dollars, many firms have been unable to raise their U.S. dollar prices.

The Canadian Manufacturers and Exporters (CME) presented two surveys to the Committee that it undertook under its 20/20 manufacturing initiative, one identifying manufacturers strategic challenges and the second identifying constraints on export growth. In both cases, currency exchange rates were listed as the most challenging factor. In the first survey, the high dollar and the resultant lower prices were listed, while the second survey listed managing exchange rates, suggesting that a fluctuating currency (even when the fluctuation is not large) poses a challenge (see Figure 15).

**Figure 15**



Source: Canadian Manufacturers and Exporters submission to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, meeting of 16 May 2006.

## **2. Increasing and Unpredictable Energy Costs**

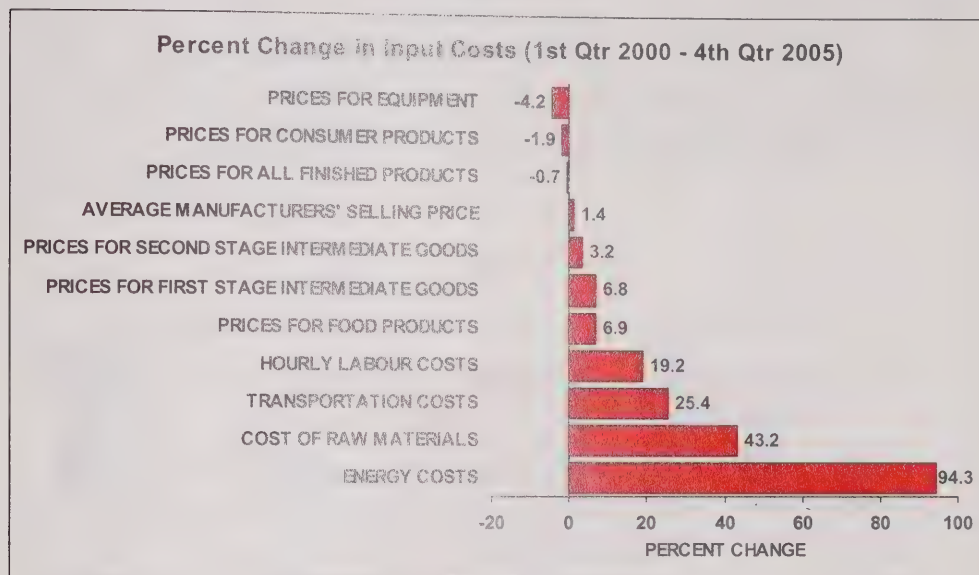
The manufacturing sector has also been adversely affected by increasing input costs. Energy-intensive manufacturing industries such as pulp and paper, chemical, petroleum refining and primary metal industries make up approximately 29% of Canada's manufacturing GDP,<sup>13</sup> and these industries have been hit particularly hard by increasing energy (electricity, fuel oil and natural gas) costs. Between the first quarter of 2000 and the fourth quarter of 2005, manufacturers saw their energy costs increase by 94.3% (see Figure 16). Additionally, while electricity deregulation, which has occurred in some jurisdictions, has led to more efficient production and relatively lower prices, some manufacturers in these jurisdictions have experienced insecure supplies of electricity (e.g., brownouts and power outages).

Member surveys of the Canadian Federation of Independent Business (CFIB) agree with those of the CME. Energy prices are identified as the leading business factor adversely affecting manufacturing firms.

<sup>13</sup> Data presented by Mr. Howard E. Brown, Assistant Deputy Minister, Department of Natural Resources to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, meeting of 13 June 2006.

Intertwined with high energy prices is the unpredictability of energy prices. For some energy-intensive manufacturers, current and predicted future energy prices have a large impact on strategic decision-making. Energy price fluctuations exacerbate both business planning and decision-making.

**Figure 16**



Source: Canadian Manufacturers and Exporters submission to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, meeting of 16 May 2006.

### 3. Competition from Emerging Economies

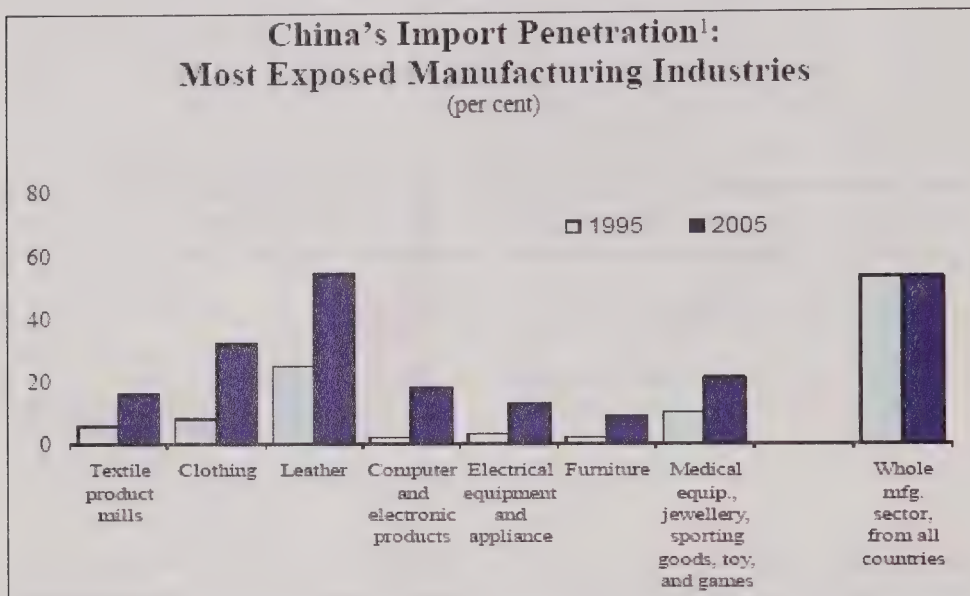
The Canadian manufacturing sector has been affected by global competition, particularly from China. China is a large and rapidly growing market for raw materials, industrial goods, capital equipment, and consumer products. The country has become a leading manufacturer, not only of textiles and consumer products, but of electronic equipment, software, and other technologies as well. China's labour costs are, on average, about 1/40th of those in Canada, and they provide China with a comparative advantage in the manufacture of labour-intensive products. China has also become an integral part of manufacturers' global supply chains.<sup>14</sup> Canada is also facing low cost and high value competition from other emerging economies, such as India.

<sup>14</sup> Canadian Manufacturers and Exporters, *Manufacturing Challenges in Canada*, <http://www.cme-mec.ca/mfg2020/Challengespdf.pdf>.



Although import penetration into Canada from all countries has been relatively stable over the past decade, there has been a change in the relative positions of the countries of origin of imports. In particular, import penetration from China has risen. Some manufacturing industries with a high trade exposure have experienced lower profit margins, prices or sales volumes in their domestic markets because of increased competition from imports, particularly from China (see Figure 17).

**Figure 17**



Note: Import penetration is measured as the value of imports from China divided by the value of the domestic market (shipments plus imports minus exports)

Source: Industry Canada submission to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, meeting of 13 June 2006.

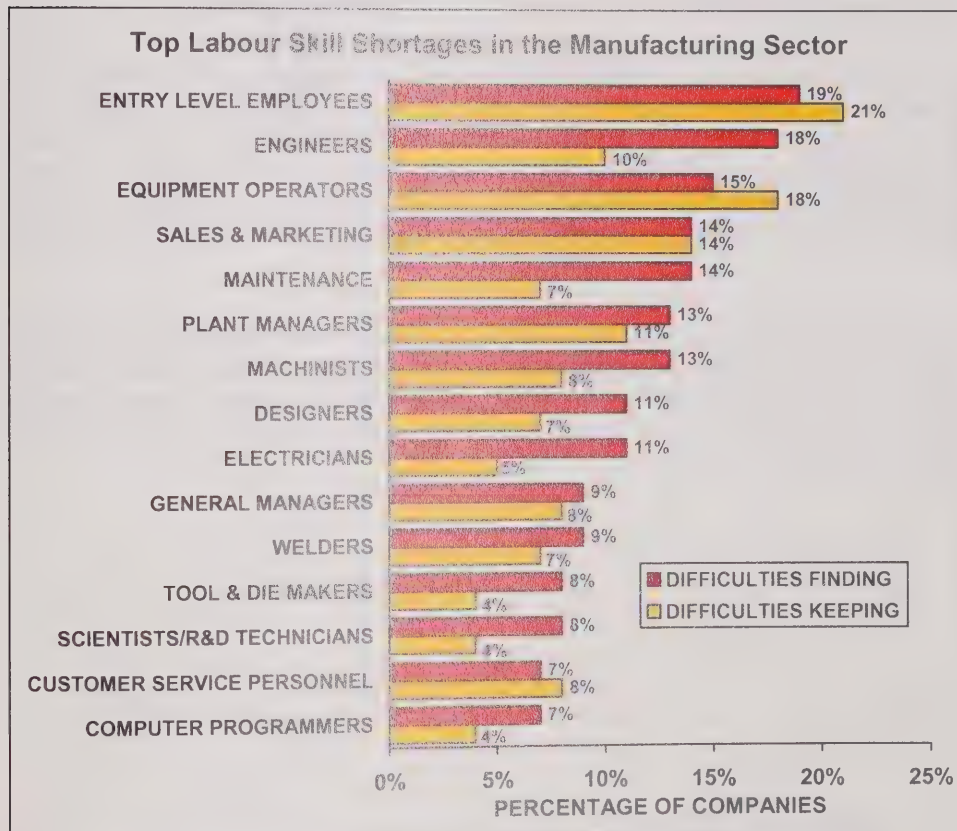
The emergence of China in the Canadian market is a challenge that many Canadian manufacturers, particularly those whose products have a medium to high labour content, will have to overcome. However, the presence in Canada of capital-intensive products from China at prices lower than in their home market (possibly being “dumped” or subsidized) because the Chinese government has chosen to support an industry as a strategic export good for the country’s rapid industrialization poses an extraordinary challenge. Here, steel and steel products come immediately to mind.



#### 4. Availability of Skilled Labour

Despite current job shedding, the manufacturing sector, like all other sectors of the Canadian economy, has to address the shortage (actual or potential, depending upon the industry or region of the country in question) of skilled labour. Over the past decade, three main factors have shaped Canada's workforce: (1) an increasing demand for skills in the face of advanced technologies and the "knowledge based economy"; (2) a working-age population that is increasingly made up of older people; and (3) a growing reliance on immigration as a source of skilled labour.<sup>15</sup> Added to this mix of long-term trends is a rather recent structural development that is forcing a reallocation of labour both from one sector of the economy to another and from one region of the country to another: the high value of the Canadian dollar.

Figure 18



Source: Canadian Manufacturers and Exporters submission to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, meeting of 16 May 2006.

<sup>15</sup> Statistics Canada, 2001 Census analysis series: The changing profile of Canada's labour force, 2003, <http://www12.statcan.ca/english/census01/Products/Analytic/companion/paid/pdf/96F0030XIE2001009.pdf>.

According to a survey conducted by the CME in 2003,<sup>16</sup> more than 40% of manufacturers say that skills shortages are seriously constraining their ability to improve business performance and grow. About 17% of those surveyed indicated that skills shortages pose a major constraint on their ability to develop and commercialize new products. Finally, slightly more than 25% reported that a lack of skilled and experienced personnel is a challenge that will fundamentally change the nature of their business over the next 5 to 10 years. The survey also identifies specific labour skills shortages by occupation that the manufacturing sector is facing (see Figure 18).

In a survey undertaken in January 2005 by the Canadian Federation of Independent Business (CFIB), members listed the shortage of qualified labour third among small and medium-sized enterprises (SMEs) business priorities. The labour skills shortage is therefore an important challenge for the manufacturing sector.

## 5. Regulatory Environment

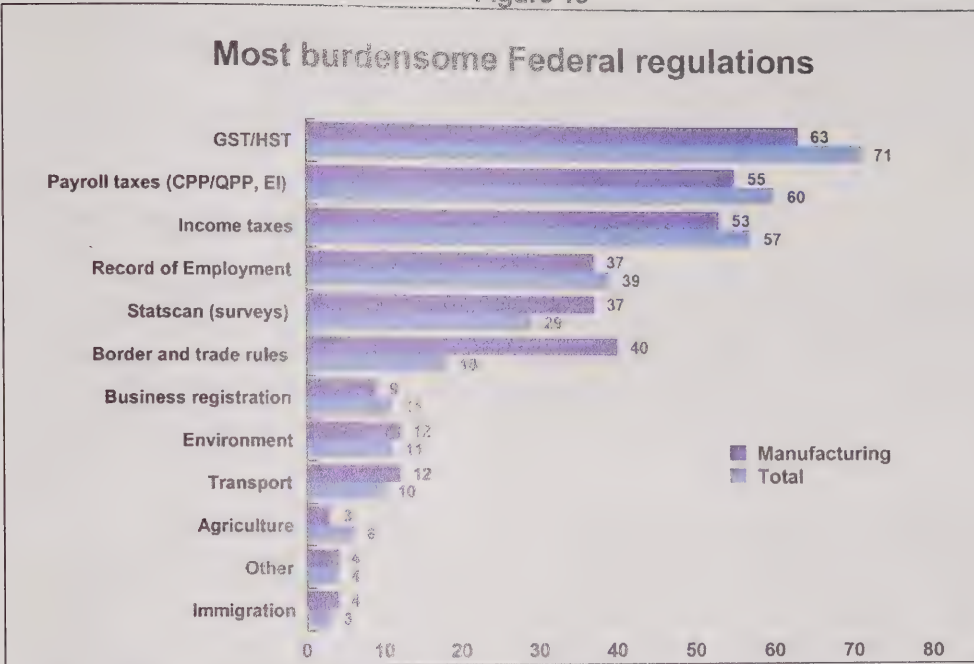
Many witnesses indicated that government regulations represent a burden to their industry and to all sectors of the economy. The major business associations (e.g., Canadian Manufacturers and Exporters, Canadian Chamber of Commerce, Canadian Council of Chief Executives, Canadian Federation of Independent Business, Conference Board of Canada) suggested that streamlining regulations and reducing paper burden is a cost-effective way to increase productivity and to help businesses of all sizes and from all sectors.

In the CFIB survey mentioned above, members listed government regulation second among the business priorities of SMEs. In the same survey, CFIB members (manufacturers and others) listed the most burdensome types of federal regulations (see Figure 19). The top three on the list were compliance with tax regulations (i.e., the GST, payroll taxes and income taxes).

---

<sup>16</sup> Canadian Manufacturers and Exporters 2003 Membership Survey cited in Canadian Manufacturers and Exporters, *Manufacturing Challenges in Canada*, <http://www.cme-mec.ca/mfg2020/Challengespdf.pdf>.

Figure 19



Source: Canadian Federation of Independent Business submission to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, meeting of 16 May 2006.





## CHAPTER 3:

# CHALLENGES FACING SELECTED INDUSTRIES WITHIN THE MANUFACTURING SECTOR

---

### **Aerospace Industry**

The Canadian aerospace industry consists of more than 500 companies with annual revenues of \$21.7 billion in 2004, placing Canada in 4th position behind aerospace industries in the United States, United Kingdom and France. This Canadian industry is extraordinarily dependent on foreign buyers of its products, as 84% of its revenues were garnered from export sales and 75% of all exports were to the United States.

The global aerospace industry does not operate in a laissez-faire marketplace. Government intervention in the sector is rationalized primarily on national security grounds and secondarily on grounds of industry characteristics such as its high degree of R&D and its attendant high risks and long payback periods. Governments around the world use various policy instruments to support aerospace industries operating within their jurisdictions, including funding defence programs and purchases, financing research and development infrastructure, and providing loan guarantees and bank financing for aircraft development and production. In Canada, major federal programs and initiatives used by the aerospace industry include: (1) Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) Tax Incentive Program; (2) Technology Partnerships Canada; (3) Defence Research and Development Canada; and (4) the National Research Council's Institute for Aerospace Research, Aerospace Manufacturing Technology Centre and Industrial Research Assistance Program (IRAP).

Given that the aerospace industry's long-term survival and prosperity depend on innovation and one of the basic building blocks of that activity is R&D, which in the last decade represented between 6% and 15% of industry sales, the industry believes that it is crucial that the Government of Canada redevelop and replace the Technology Partnerships Canada program as a means of levelling the playing field with its foreign rivals. Any improvements to the SR&ED tax measure as an incentive to encourage R&D, particularly for SMEs, would also be welcomed by the industry.

### **Apparel Industry**

Mass production of apparel in Canada began in the mid-19th century in many urban centres, which supplied much-needed semi-skilled labour but were also the major consumer markets. For most of that time, domestic production closely matched domestic demand in terms of quantities, qualities and style requirements. The second half of the 20th century (by contrast) was marked by a substantial

increase in world trade in apparel, mostly originating from low wage, developing countries and destined for high wage, developed countries. Two attempts to address the imbalances and inequities caused by this growing trade were made, which resulted in two multilateral international agreements: the Multi-Fibre Arrangement (MFA), which permitted developed countries to impose quotas on imports of apparel and textiles from developing countries, and the Agreement on Textiles and Clothing (ATC), whereby the MFA quotas were to be gradually phased out over a 10-year period. These two agreements marked 1975, 1995 and 2005 as milestones for three distinct and increasingly freer trade regimes. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) also played a role — a positive one — as exports to the United States soared and now account for 40% of Canadian apparel shipments valued at \$5.6 billion in 2005.

In and of itself, the ATC posed significant competitiveness challenges to the Canadian apparel industry, particularly from the export of cheap Chinese, Indian and Bangladeshi clothing. Canadian apparel companies were adjusting to the new trade environment by shifting and focusing their production on selected North American niche markets, whereby geographical proximity to these markets would provide a competitive advantage, such as in the case of their “fast fashion” segments. However, the 43.7% appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar in only the past four years has hobbled the implementation of such strategies given that U.S. apparel companies are reacting similarly. Much greater contraction and consolidation of the Canadian apparel industry, along with more lay-offs, are expected should current trends continue. To mitigate such a scenario, the industry believes that government action is needed on tariff policy and procurement, as well as continuing general support for the industry.

## **Automotive Industry**

Canada has attracted a number of foreign automobile manufacturers (i.e., DaimlerChrysler, Ford, General Motors, Honda, Suzuki, and Toyota) to locate their production facilities mostly in southern Ontario, producing for the North American market, while at the same time importing a substantial amount of vehicles to match its varied automotive needs. Associated with these automotive assemblers are a large number of independent parts and components manufacturers located across the country. Based on relatively lower wage rates, on average, than those in the United States, government-provided benefits (e.g., health care), and federal and Ontario government financial support of \$434 million and \$513.8 million, respectively, in the last two years alone, capital expenditures in Canada's automotive assembly plants have been brisk, averaging more than \$3 billion per year over the past 12 years. As a result of these investments, Canada's automotive assembly plants are estimated to be, on average, 4.6% more productive than those of the United States and 38.9% more productive than those of Mexico. In turn, Canadian production accounted for about 17% of North American production and Canada-U.S. automotive trade amounted to

\$143.8 billion in 2005. Canadian consumption accounted for approximately 8% of total North American consumption, resulting in a Canadian trade surplus of \$23.5 billion in 2005.

With many countries also subsidizing investment in their automotive sectors, leading to a world and North American automotive assembly plant overcapacities estimated at 11.5 and 2.5 million units, respectively, and a 43.7% appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar in just the past four years, Canada's labour cost advantage is rapidly shrinking. The appreciation of the Canadian dollar has been particularly hard on the automotive assembly supply-chain, and the availability of both general skilled and technical skilled workers is also a growing concern. These factors are threatening industry profitability, labour wage increases and Canada's trade surplus. They have also played some role in plant closures and production capacity restructurings over the past several years, as well as planned expansions in the next two years. For example, three light duty vehicle assembly plants (i.e., General Motors of Canada, Ste. Thérèse, Quebec, jobs = 1,092; DaimlerChrysler, Windsor, Ontario, jobs = 1,128; and Ford Motor Company, Oakville, Ontario, jobs = 1,388) and one medium/heavy duty plant (Mercedes (Western Star Truck), Kelowna, B.C., jobs = 675) have closed between 2001 and 2005, while no new plants have opened. These plant closures decreased Canada's vehicle production capacity by 553,000 units, but capacity expansions totalling 195,000 units elsewhere at existing facilities meant that Canadian production capacity declined only by 358,000 units in the past five years. Honda, Toyota and General Motors have also announced new plant openings and expansions over the next two years. Honda will invest \$154 million in a new engine plant to begin production in 2007. General Motors will invest an additional \$750 million for the production of the new Camaro beginning in 2008. Finally, Toyota is investing \$1.5 billion in a new RAV4 assembly plant located in Woodstock, Ontario, which will begin production in 2008.

The industry suggests that it may be threatened further by a Canada-South Korea free trade agreement if market access and measures such as South Korea's non-tariff barriers are not addressed. The industry also believes that a lower marginal effective tax rate on capital, one that is competitive with that of the United States, would provide a favourable investment climate.

## **Basic Chemicals and Resins Industries**

The basic chemicals and resins industries form part of the chemical manufacturing subsector. In 2005, the industries' shipments totaled approximately \$23 billion, a 5% increase over 2004 shipments. Shipments are expected to rise by 12% in 2006 to \$25.7 billion. In 2005, exports totalled \$17.4 billion (a 17% increase



over 2004 levels), of which \$13.4 billion (77%) was exported to the United States. The industries employed 21,889 people in 2005, a 1% increase over 2004 levels, but 4.6% lower than in 2003.<sup>17</sup>

The industries have experienced considerable cost pressures from high raw material and energy prices, and from the relatively high value of the Canadian dollar. Chemical producers are also concerned about the impact on their operations of environmental regulations that may be introduced by the federal government. With respect to energy, the cost, availability and reliability of electricity remain as concerns for competitiveness and plant safety, particularly in Ontario. Other challenges cited by the producers include rail transportation concerns in Western Canada, the regulatory environment, and labour shortages in Alberta.

Despite these challenges, increased demand for chemicals kept plants running at, or near, capacity in 2005. As a result of chemical price increases, operating profits have been relatively high since 2004. This performance also reflects gains in productivity achieved by the industries in recent years; productivity levels for Canadian chemical producers exceed those of their U.S. competitors.

## **Computer and Electronic Product Industries**

Companies manufacturing computers, computer peripheral equipment, communications equipment, and similar electronic products, as well as components for such products make up this subsector. These industries employ production processes that are characterized by the design and use of integrated circuits and the application of highly specialized miniaturization technologies. In 2005, most of the subsector's 3,681 establishments were located in Ontario (47.7%) and Quebec (22.5%). Shipments by the subsector totalled \$18.6 billion in 2005, down from \$27.04 billion in 2001, just prior to the ICT bust.<sup>18</sup>

Members of the subsector note challenges to competitiveness that include difficulties in attracting skilled labour, the relatively high value of the Canadian dollar, and delays in getting product across the border into the United States. In an attempt to deal with some of these challenges and other difficulties stemming from the dot-com bust, some companies have responded by eliminating as much waste as possible (e.g., overproduction, waiting time, transportation, processing, inventory, motion and scrap) and detecting process defects through a blend of Lean and Sigma Six methodologies known as "Lean Six."

---

<sup>17</sup> Information and statistics from Canada's Chemical Producers, [http://www.ccpa.ca/files/Library/Documents/Economic/Yrend2005\\_report\\_final.pdf](http://www.ccpa.ca/files/Library/Documents/Economic/Yrend2005_report_final.pdf).

<sup>18</sup> Data from Statistics Canada.



## Electrical Equipment, Appliance and Component Industries

This subsector is composed of manufacturers of electric lighting equipment, household appliances, electrical equipment and other electrical equipment and component manufacturers. Most of the 1,964 establishments in the subsector in 2005 were located in Ontario (47.3%) and Quebec (25.6%). Shipments by the subsector stood at \$9.6 billion in 2005, down from \$11.6 billion in 2001.<sup>19</sup>

These industries cite challenges to competitiveness from the high value of the Canadian dollar, increasing energy and commodity prices, and from emerging markets in Asia and Latin America. The industries note that the Chinese government has imposed export duties of between 20% and 40% on metals, and export tax credits of between 13% and 17% on finished goods. According to the industries, both the tax credits and export duties have left Canadian and U.S. manufacturers with no access to China's material cost structure and tax shelter without relocating manufacturing to China. Members of the large appliance industry note that importers have an 11.4% cost advantage with respect to taxes since imported appliances are subject only to the GST, whereas domestic manufacturers must pay a variety of income, property and other taxes, in addition to the GST. These manufacturers suggest that a radical restructuring of how taxes are collected is required to address this issue. They propose a reduction in corporate, property and payroll taxes and an increase in consumption taxes, in order to place more of the tax burden on imported products.

## Energy Industries

In 2005, Canada's energy industries contributed \$64 billion to the GDP (1997\$), \$87 billion of nominal exports, and \$34 billion of nominal imports. The industries employ 180,000 people, and have an estimated total employment impact of over 500,000.<sup>20</sup>

Industrial energy use is the biggest single component of energy demand in Canada (39% of total demand). Of that demand, 30% is from energy industries themselves (mostly the upstream oil and gas industry), and 27% from the forestry and pulp and paper sectors. The average annual growth in energy demand from industry grew by 1.4% between 1990 and 2003. Gains in energy efficiency and structural changes in the economy (the relative increase in the activity of less energy intensive industries) have partially offset increased demand for energy. The key energy sources for industry are natural gas (30%); electricity (26%); refinery fuel oils, coke and still gas (23%); wood waste and pulping liquor (14%); and coal, coke oven gas, liquid petroleum gas and gas-plant natural gas liquids, steam and waste fuels (8%). In terms of the main input sectors to industry (natural gas, electricity and petroleum products), oil is the most deregulated, the most competitive, and the most

---

<sup>19</sup> Data from Statistics Canada.

<sup>20</sup> Statistics supplied by the Energy Dialogue Group and Natural Resources Canada.

world-scale in terms of the market. Natural gas is a continental market that is largely deregulated. Electricity is the least deregulated and the most regional in its basic structure.

The Energy Dialogue Group notes the following challenges facing Canada's energy system: (1) the need for new supply and delivery capability; (2) the need to adapt to higher prices; and (3) the need to find sustainable solutions to environmental challenges. In terms of other challenges, many energy industries complain of the complicated, multi-jurisdictional regulatory processes governing approvals for new investments in energy infrastructure. They suggest that the adoption of a national energy framework that recognizes jurisdictional authorities, but that emphasizes the value of working cooperatively across governments, would help in dealing with issues (e.g., regulations) that transcend jurisdictional boundaries.

## **Food and Consumer Products Industries**

Food manufacturing is Canada's second largest manufacturing subsector with shipments totalling \$65.8 billion in 2005 (second to transportation equipment whose shipments totalled \$123.1 billion). Shipments for the food manufacturing subsector in 2005 were 3.6% lower than in 2004 (\$68.2 billion), and were at their lowest level since 2002.<sup>21</sup> In 2005, Canadian companies exported \$17.9 billion worth of processed food products. Canada's food exports account for approximately 29% of total production, up from 18% 10 years ago. In fact, Canada moved from being a net importer of manufactured food products to a net exporter over this period.<sup>22</sup> In 2005, the food manufacturing subsector employed 243,950 people, down 2.8% from the 250,762 employed in the subsector in 2004, and the lowest number of employees since 2000.

Meat processing has consistently been Canada's biggest processed food industry; in 2003, shipments of processed meat totalled \$18.6 billion, which was 2.2% lower than the high of \$19 billion recorded in 2001. Dairy processing is the second largest food manufacturing industry in Canada, with record sales of \$10.4 billion in 2003, followed by grain and oilseed milling and fruit and vegetable preserving. Other processed food products include fish and seafood, poultry, and bakery and tortilla products.

Because food manufacturing is export-oriented, the industry faces challenges from the high value of the Canadian dollar. Additional challenges include falling prices resulting from high inventories, increased import competition

---

<sup>21</sup> Data from Statistics Canada.

<sup>22</sup> Michael Burt, *Canada's Food Industry: Industrial Outlook*, Winter 2006, Conference Board of Canada.

and weak domestic demand growth.<sup>23</sup> According to the industry,<sup>24</sup> the most significant barrier to innovation and growth it faces is Canada's "outdated and poorly functioning regulatory system." It suggests that minimizing regulatory differences between trading partners and eliminating costly delays are critical to ensuring that an economically viable manufacturing sector remains in Canada. With respect to industry-specific issues concerning regulations, the industry notes challenges related to the absence of a policy regarding food fortification; the long approval process for novel foods and food additives; and the lack of a regulatory approval framework for health claims.

## Forest Products Industry

Canada's forest industry sold some 250 products, valued at \$84 billion in 2005, to more than 175 countries, generating \$32 billion in trade surplus. Canada ranked first in the world in terms of newsprint production and second in the world in terms of both wood pulp production and softwood lumber production.

As the forestry sector is simultaneously highly energy-intensive, capital-intensive and export-oriented, the rapidly rising prices of energy and the Canadian dollar present the sector with its greatest competitiveness challenges. Somewhat linked to these challenges is the sector's fragmented industrial structure. Canada's two largest forestry companies, Abitibi-Consolidated and Domtar Canada, rank just 21st and 23rd among the largest forest companies of the world. Significant economies of scale exploited through further industry consolidation could bode capital cost savings and would help towards levelling the competitiveness playing field with its much larger foreign rivals. The industry believes that the Government of Canada can play a significant role in improving the investment climate for the industry, most notably by taking various measures that would lower the marginal effective tax rate on capital. The industry also believes that a more accommodating application of the *Competition Act* would be part of its competitiveness solution and that a Canada-South Korea free trade agreement would provide incremental benefits.

## Plastics Industry

Rapid growth in the Canadian plastics industry followed the dramatic increase in the domestic capacity for producing synthetic resins beginning in the late 1970s which was, in turn, a response to the OPEC oil embargo and energy crisis. During that period, U.S. tariffs on imported resins were typically 10 to 12%, whereas they were 3% to 5% for plastic products. This tariff differential spawned vertically integrated production of resin and plastics in Western Canada. Today, Canada boasts more than 2,000 plastics companies, mostly Canadian-owned small and

---

<sup>23</sup> Ibid.

<sup>24</sup> Submission by Food & Consumer Products of Canada to the House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology, 17 October 2006.



medium-size enterprises (SMEs), whose shipments were more than \$20 billion in 2005, of which 50% was exported (and of which 93% was destined for the United States).

The industry faces a number of competitiveness challenges that include: (1) the small size of many of its Canadian companies; (2) the need to match high R&D rates of their U.S. competitors; (3) a more secure supply of its Canadian natural gas feedstock; and (4) increasing natural gas prices. As resin costs typically account for 30% to 50% of the final value of a plastics product and one dollar of natural gas at the wellhead can be turned into a \$15 plastic product — hence, a value-added multiplier of 15 — the development of a federal energy framework that would ensure adequate feedstock for manufacturing (rather than exporting so much natural gas in its raw state) and the stabilization of energy prices is seen by the industry as a way to boost its competitiveness. The industry has also indicated that acceleration of the capital cost allowance to no greater than two years, and a simplification of Canada's R&D tax credit regime are top priorities to assist it in meeting its innovation challenge.

## **Railway Equipment Industry**

Railroad rolling stock manufacturing is part of the transportation equipment manufacturing subsector (Canada's largest manufacturing subsector). Railroad rolling stock companies design and manufacture the following equipment: ballast distributors (railway track equipment); self-propelled railroad cars; diesel-electric locomotives; railway track equipment (e.g., rail layers, ballast distributors); mining locomotives and parts; railway rapid transit cars; rail laying and tamping equipment; subway cars; and trolley buses.

The rail equipment manufacturing sector is highly specialized and export-oriented, with more than 70% of urban transit and locomotive shipments destined for foreign countries, principally the United States. Virtually all Canadian urban transit and rail systems and vehicles are supplied by domestic sources, while major systems and components such as engines, computers and other equipment are usually imported from U.S. suppliers. Manufacturing shipments for this industry group increased from \$1.9 billion in 1994 to \$2.0 billion in 2003, an average compound annual rate of 0.6% per year. Between 2002 and 2003, manufacturing shipments decreased by 42.0%. The railway suppliers employ approximately 60,000 people in Canada.

The industry cites challenges related to competitiveness with U.S. suppliers. It notes that the federal capital cost allowance rate for the depreciation of railway rolling stock and track infrastructure is 15% and 10%, respectively. With these rates, it takes Canadian railways more than 20 years using the declining balance method to fully depreciate their rolling stock assets. In contrast, U.S. tax rules allow railway companies to fully depreciate their rolling stock assets in seven years. The industry believes that the disparity is hindering Canadian railways' capital spending for



modernization and growth when compared to U.S. railways. It also argues that the rates will adversely affect the industry's ability to meet government objectives related to climate change and air quality.

## Shipbuilding Industry

Canada's shipbuilding industry<sup>25</sup> is comprised of 203 establishments, including about 30 shipyards that are located principally in each Atlantic province, Quebec, Ontario and British Columbia. The shipyards are fixed facilities with drydocks and fabrication equipment capable of building watercraft suitable or intended for other than personal or recreational use. Canada's shipbuilding tradition dates back to pre-Confederation, but in recent years, the industry has suffered through declining demand, which has led to declining production. In 2003 (the latest year for which there are data), industry shipments were \$535.5 million (down from \$969.5 million in 1994, an average annual rate of decline of 6.4%), with exports accounting for \$83 million of these shipments. Canada has a persistent trade deficit in shipbuilding, which in 2005 amounted to \$304.5 million. Employment was also down over the same period from 7,361 persons in 1994 to 3,797 employees in 2003, an average annual rate of decline of 7.1%.

Canadian shipbuilders have a limited domestic market that cannot, in itself, sustain the current industry. Unlike the United States, government procurement of naval and other vessels does not provide a consistent base level of demand in Canada. The domestic commercial market is relatively stable, and industry growth is therefore dependent on capturing a share of the international market. However, Canadian shipyards are finding it extremely hard to compete internationally because of government subsidization by other shipbuilding nations (e.g., Norway and South Korea). Additional external factors that adversely affect competitiveness include low foreign labour rates, less stringent environmental regulations, and improved manufacturing practices in several countries—challenges that have been magnified by the recent appreciation in the value of the Canadian dollar.

In terms of other challenges, on the immediate horizon is Canada's pursuit of two free trade agreements: one with the European Free Trade Association (EFTA), which includes Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland; and the other with South Korea. Norway is a formidable competitor (based, in part, on subsidies) and South Korea (based, in part, on low labour wages and subsidies), if it shifts its expertise and capabilities from large to smaller vessels, could also become a direct competitor. Eliminating the current 25% tariff on ship imports into Canada for these two countries without addressing the issue of subsidies would put Canadian shipbuilders at a competitive disadvantage in their home market.

---

<sup>25</sup> Statistics Canada defines the shipbuilding and repairing industry as establishments engaged in the construction, repair, conversion or alteration of all ship types of more than five tons displacement; anything less is deemed to be engaged in boatbuilding.

## **Steel Industry**

Canada has 10 steel producers operating in five provinces (Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario and Quebec). Of the 15 plants in Canada, 4 are integrated mills and 11 are mini-mills. Algoma Steel Inc., Dofasco Inc. and Stelco Inc. are the largest operations, producing close to 60% of Canada's total steel output; they operate large integrated facilities equipped with blast furnaces and rolling mills. The smaller producers use electric arc furnaces, and produce carbon steel plate, sheet, bar and rod products as well as specialty steels and stainless steel products. Across the country, 20 other production facilities fabricate pipes and tubes, wire and wire products. Canada's steel industry is concentrated in Ontario, where most of its customers are located. In particular, all but one of Canada's auto assembly plants are located in southern Ontario, as are all of the stamping plants, most of the appliance makers, and a significant portion of the steel fabrication and construction market. Steelmakers in other markets tend to serve regional or special markets, such as the oil and gas industry in Western Canada.

In 2005, steel production in Canada was estimated at 15.6 million tonnes. Canadian steel shipments totalled \$13.5 billion in 2005, with \$5.5 billion in exports. The industry directly employs more than 35,000 people, including contractors, part-time employees and students.<sup>26</sup>

The industry cites a number of challenges to its competitiveness including strong global competitors and a rapid expansion in capacity; escalating input prices; a declining domestic and NAFTA manufacturing base; industry consolidation (competition for investments in Canada versus other jurisdictions); and the increasing need for innovation. It is particularly concerned about market distortions resulting from alleged subsidies and dumping by certain steel-producing nations, including China.

## **Textiles Industry**

The textiles industry is one of Canada's oldest manufacturing industries. Established more than 150 years ago in small, urban communities that offered a stable labour supply and rivers ideally suited for water-generated power and dyeing/finishing, the industry started with the manufacture of yarns and fabrics from natural fibres. Today, the industry is structured very differently. Canada's textiles manufacturing industry has transformed itself, particularly in the past 25 to 30 years, through substantial and sustained capital investment and the result is a modern industry that is increasingly capital-intensive, a major user of high technology, and a provider of jobs for thousands of Canadians. In 2005, the

---

<sup>26</sup> Data supplied by the Canadian Steel Producers Association.

industry is located mostly in Quebec and Ontario and uses natural, artificial and man-made fibres and filaments to produce and ship \$6.2 billion worth of textiles and textile products, of which \$3.0 billion or about 48% were exported.

The Canadian market for textiles appears to have peaked at a level just shy of \$11 billion in 2000, declining more than 20% in the past five years. This slump in demand is more protracted than a simple downturn in the economy — trade factors are at play. Indeed, the ATC and the rapid appreciation of the Canadian dollar have together sharpened the industry's competitiveness challenge. The industry is prepared to meet this challenge but is seeking complementary industrial and trade policies from the federal government in the areas of an export processing strategy and on the rules of origin governing duty-free entry of imported apparel from least developed countries (LDCs).

### **Tool, Die and Mould Making Industries**

The Canadian tool, die and mould making industries are comprised of two groups: industrial mould manufacturers and other metalworking machinery manufacturers.<sup>27</sup> The industries include more than 800 companies — mostly small, Canadian owner-manager operations — located across the country that employ more than 29,000 people. These industries shipped \$4.3 billion of product in 2003 (the latest year for which there are data). In terms of mould makers, in 2003, there were 637 establishments in Canada, with at least 1 establishment located in every province but none in the three territories, that employed 10,692 people, up from 9,360 in 1994. Mould shipments were \$1.47 billion in 2004, growing on average by 5.7% per annum in the previous decade.

The industries are built on traditional precision metalworking skills but make use of many modern and advanced technologies, including computer aided design/computer aided manufacturing (CAD/CAM) technologies. Typically, tool, die and mould makers employ less than 100 people but they tend to be larger than their U.S. counterparts, thereby benefiting from efficiencies gained in labour specialization (employees in U.S. operations often have multiple roles).<sup>28</sup> Canada's eight largest mould makers rank among the top 20 mould makers in North America. They are heavily concentrated in southern Ontario. While the Canadian industries serve a wide array of industrial sectors, regional specialization in particular products and markets is evident: (1) southwestern Ontario companies focus on automotive and building products; (2) Toronto companies specialize in automotive, aerospace, appliance, packaging, consumer products and building

---

<sup>27</sup> Industrial mould includes all manufacturers engaged in casting and machining industrial metal moulds, including: extrusion moulds, industrial moulds, metal casting moulds and metal moulds for rubber or rubber products machinery.

<sup>28</sup> U.S. International Trade Commission, Tools, Dies, and Industrial Molds: Competitive Conditions in the United States and Selected Foreign Markets, October 2002, p. 4-4.

products; (3) Montreal companies focus on recreational vehicles, aerospace and building products; (4) Winnipeg companies focus on aerospace products; and (5) Edmonton and Calgary companies focus on petroleum products.

The challenges facing Canada's tool, die and mould manufacturers are principally: the rapid rise of the Canadian dollar; the increasing costs of financial and technological risks associated with supplying automotive manufacturers; and intense competition from low-wage offshore sources, most notably China. Tool, die and mould manufacturers that supply automotive manufacturers are being asked to carry a greater share of the financial and technological risks, as new tooling can take a year or more to develop while payment terms (i.e., production part approval process or PAPP) are being stretched to 18 months (whereas, traditionally, banks provide SMEs with 60-90 days of financing for accounts receivable and very limited support for work-in-process). Finally, the automotive manufacturers are increasingly setting up operations (i.e., off-shoring) in China — sometimes lured there by government financial incentives — and parts from those operations are increasingly being exported to the United States and Canada for assembly or integration with standardized parts into customized modules for final assembly.



## CHAPTER 4: MANUFACTURING SECTOR'S RESPONSES TO ITS CHALLENGES

---

The rapid appreciation in the value of the Canadian dollar in the past four years along with higher and unpredictable energy costs and strong competition from emerging economies, such as China and India, have had a negative impact on profitability in many parts of the Canadian manufacturing sector. Subsectors particularly hit hard by these economic shocks are those with a high exposure to trade and international competition: forest products, particularly pulp and paper, textiles, apparel, transportation equipment, particularly automobiles and shipbuilding, chemicals and consumer products to name but a few. Industries less exposed to trade and international competition have fared much better.

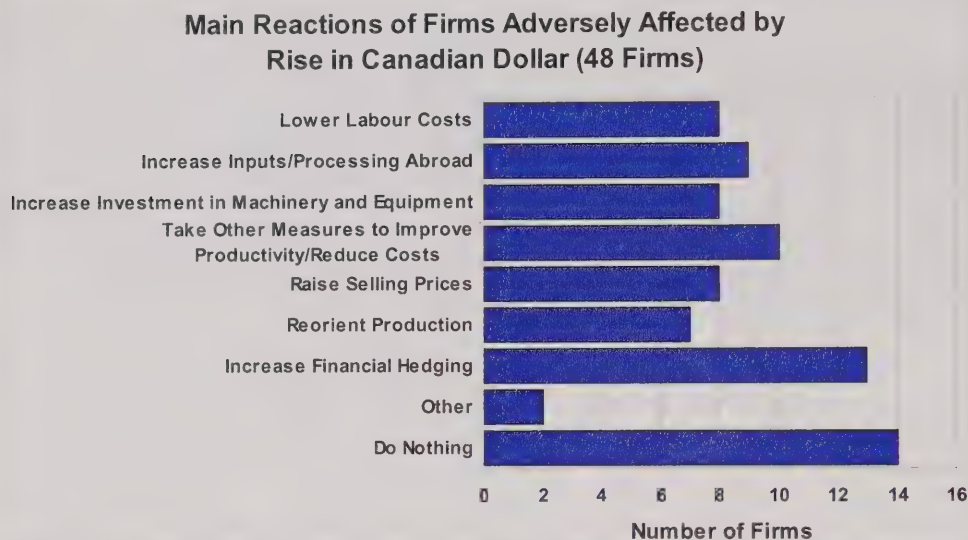
Particularly informative (in the aggregate) is the Bank of Canada's series of business surveys (from autumn 2003 to spring 2006) on the impact of the appreciation of the Canadian dollar. From these surveys, one finds that the percentage of natural resource and manufacturing firms reporting an adverse impact ranged from 75% to 85% in this period and that this percentage declined with time. The percentage of natural resource and manufacturing firms reporting a favourable impact ranged from 10% to 17% and this percentage increased with time. Presumably, these latter firms had a low export sales intensity and benefited from lower imported input costs. By contrast, only about 50% of firms reported an adverse impact while about 22% of all firms reported a favourable impact, and both these statistics remained relatively constant over the period.

Further scrutiny of the surveys reveals a trend to more types of negative effects, spreading from export markets to domestic markets. All of the surveys indicated the principal effect of the rise in the Canadian dollar on those adversely affected was to lower profit margins on exports, though the percentage of firms suffering from this effect had fallen in this period from a peak of 80% in winter 2004-05 to 69% in spring 2006. The second most important effect was felt on lower export volumes (in the range of 17% to 28% of adversely affected firms) until winter 2004-05, when a number of other effects, such as lower domestic profit margins, lower domestic prices and lower domestic sales volumes, overtook lower export volumes in importance. This trend suggests that increased foreign competition in Canadian markets led to lower domestic prices and that the loss of export sales and reduced profitability across the manufacturing sector probably rippled through to lower domestic sales.

What is particularly interesting is the extent of measures taken by firms adversely affected by the rise in the Canadian dollar. In spring 2006, reported actions taken in descending order of importance were: increasing financial hedging, improving productivity or reducing costs through measures other than investing in

machinery and equipment, increasing inputs/processing abroad, lowering labour costs, increasing investment in machinery and equipment, raising selling prices and reorienting production (see Figure 20).

**Figure 20**



Source: Bank of Canada, *Adjusting to the Appreciation of the Canadian Dollar*, Supplement to the Spring 2006 Business Outlook Survey, April 2006

Given the speed of the rise in the value of the Canadian dollar, it is not surprising that a number of firms negatively affected by this rise did nothing, choosing instead to ride out the currency shock with the same business plan. Improving productivity and reorienting production—that is, shifting from unprofitable or less profitable to more profitable products and/or consolidating production at fewer but more productive sites while closing and shutting down less productive facilities—remained popular actions among firms adversely affected throughout the period. Financial hedging<sup>29</sup> grew to be the most favoured response by 2006, followed by increasing inputs/processing abroad—a natural hedge. Two other responses—lowering labour costs and raising prices—peaked in 2004 and have since declined. Raising prices was impossible for a number of firms in the early stages of the appreciation, as their prices were set in U.S. dollar terms and locked in by contract for a period of time.

Of particular concern to the Committee is the decision to lower labour costs through employee layoffs. Statistics Canada reported that employment in the manufacturing sector stood at 2.1 million in December 2006, up 10,000 over the previous month but down 59,300 in the past year. Job losses since the fourth

<sup>29</sup> Financial hedging refers to firms locking in future prices today (by contract) in face of persistent and expected future appreciation of the Canadian dollar.

quarter of 2002 have totalled 208,900 or 9.2% of total employment in manufacturing, with job shedding peaking in 2005 at 100,400. These job losses have occurred across all parts of the manufacturing sector, but have been particularly marked in clothing and textiles, computer and electronic manufacturing, electrical equipment and appliances, transportation equipment, and wood and paper products. Similarly, manufacturing job losses have been experienced in most provinces, but Ontario and Quebec have been hit particularly hard.

To further improve productivity and decrease costs, Canadian manufacturers have increased capital spending substantially. Although job losses in the sector have been substantial, output levels have not declined by as much because of these investments as well as the reorientation of production cited above; manufacturing labour productivity thus increased at an average annual rate of 5.7% in 2005, which is almost three times the average for the business sector as a whole (compare Figures 9 and 14).

With worldwide demand for energy growing and relatively few new oil and gas fields being discovered, energy reserves have been waning while the prices of energy commodities have been rising briskly since 1998. However, with the phenomenal growth of the energy-thirsty Chinese and Indian economies, energy prices have soared since 2002. Not surprisingly, the tripling of light fuel oil and natural gas prices spawned a new round of energy conservation and an energy-efficiency drive within Canadian industry not seen since the "Energy Crisis" of the late 1970s. This drive has been executed largely through investments in new technology and the turnover of capital and the replacement of old, inefficient production systems.

Finally, the emergence of China in the Canadian market is a challenge for many Canadian manufacturers, particularly those whose goods have a medium to high labour content. By and large, manufacturers have chosen one of two strategies: (1) innovate and shift to more capital-intensive methods of production based on the relatively lower cost of capital in Canada than in China; or (2) outsource the labour-intensive activities or undertake some other form of partnering arrangement that incorporates Chinese competitive advantages.





## CHAPTER 5: POLICY INSTRUMENTS AND OPTIONS

---

The numerous challenges to the Canadian manufacturing sector posed by the profound structural change in the Canadian economy that were described in the previous four chapters necessitate policy responses from the Government of Canada. Industrial policy in Canada must change to reflect the new economic circumstances. In this chapter, the Committee analyses the recommendations offered by witnesses (see Appendix D). We traverse a policy landscape that includes monetary, taxation, energy, labour, trade, protection of intellectual property rights, infrastructure, regulatory, and research, development and commercialization in the search for a new, federal industrial policy framework that would assist and complement the Canadian manufacturing sector's productivity and competitiveness agenda.

### MONETARY POLICY

In assessing Canadian monetary policy over the past six years, one must first understand its institutional framework which rests on two pillars: a flexible currency exchange rate and the Bank of Canada's independent exercise of its inflation-control targeting tactics. The current floating currency exchange rate regime was adopted by the Finance Minister of the day in May 1970 in the midst of a positive terms of trade shock (in this case, a worldwide resource commodities boom that resulted in soaring Canadian export prices relative to import prices) that put upward pressure on inflation. To relieve these inflationary pressures, the dollar was allowed to float; market forces (which were very strong and positive at the time — not unlike those that prevail today) were to determine its external value.

After a period of targeting the narrowly defined monetary aggregate known as M1<sup>30</sup> (1970-1982) and a return to its operational target for the Bank Rate<sup>31</sup> (1982-1991), the Bank of Canada has pursued a strategy of inflation-control targeting. In February 1991, the Government of Canada and the Bank of Canada agreed to introduce targets aimed at reducing the rate of inflation. The objective was to achieve a 3% inflation rate, as measured by the consumer price index (CPI), by the end of 1992 and to gradually reduce the rate of inflation to 2% by the end of 1995. This last target was extended four times by agreement and all extensions also involved maintaining a target range of 1% to 3%. The latest Government of Canada-Bank of Canada inflation-control target agreement commenced in January 2007 and will continue until 31 December 2011.

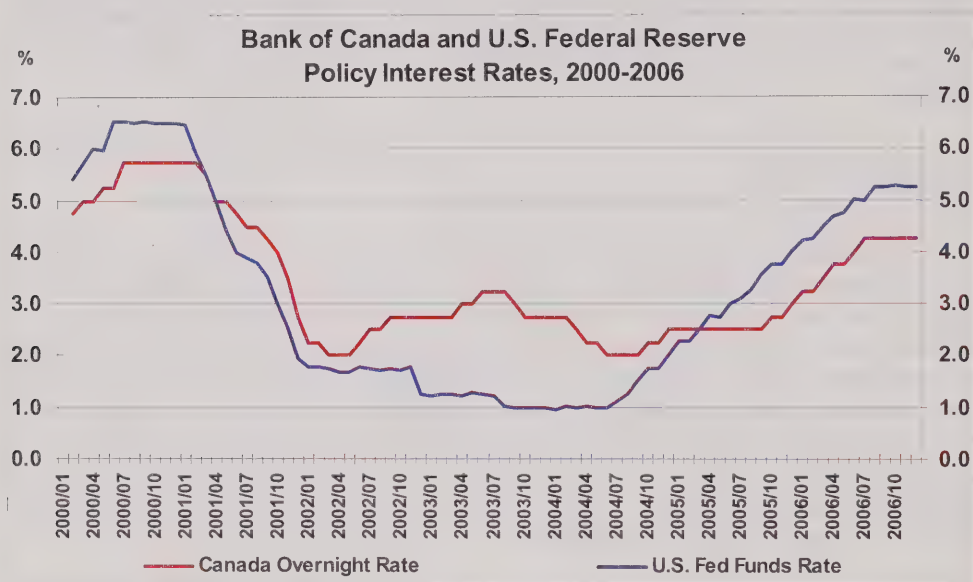
---

<sup>30</sup> The M1 monetary aggregate is defined as currency in circulation plus demand deposits.

<sup>31</sup> The Bank Rate is the rate of interest that the Bank of Canada charges on short-term loans to financial institutions.

The Bank of Canada Governing Council's main tool for implementing monetary policy is the target for the Overnight Rate.<sup>32</sup> This rate is normally set on eight fixed dates per year.<sup>33</sup> Prior to the appreciation of the Canadian dollar, the Bank of Canada's Overnight Rate was set at slightly more than a half percentage point above that of the U.S. Fed Rate. This gap increased to as much as 2.2 percentage points in July 2003 but has averaged slightly more than a full percentage point between February 2002 and February 2005. Since that time, the Bank of Canada's Overnight Rate has been almost a full percentage point below that of the U.S. Fed Rate (see Figure 21).

**Figure 21**



Source: Bank of Canada

<sup>32</sup> The Bank of Canada sets a 50 basis-point target band (i.e.,  $\frac{1}{2}$  of one percentage point) for the market rate for overnight transactions. The Bank Rate is placed at the upper end of this band and the rate the Bank of Canada pays on settlement balances held by participating financial institutions is placed at the bottom end of this band. The Overnight Rate is set at the midpoint.

<sup>33</sup> Bank of Canada scheduled interest rate announcements are at 9 a.m. on either a Tuesday or Wednesday of:

January week 3	July week 2
March week 1	September week 1
April week 4	October week 3
May week 4	December week 1

The Bank of Canada retains the option of taking action between these scheduled dates in the event of extraordinary circumstances.

Monetary policy is, of course, pan-Canadian in scope and cannot be manipulated to address the specific circumstances of either one sector of the economy or one region of the country. It is also important to recognize that it is not possible for a central bank to successfully control both domestic and external values of its currency at the same time. With only one policy instrument — the Overnight Rate — a central bank can have only one target: the rate of inflation (i.e., the domestic value of the currency). The external value of the currency is determined by the market, and thus a floating currency exchange rate regime has managed the adjustment necessitated by both improving and deteriorating terms of trade in the past decade.

The Committee recognizes that the Bank of Canada has been within its 1-3% inflation target range 32 times in the past 40 quarters. Furthermore, the Bank of Canada's setting of the Overnight Rate at a discount to that of the U.S. Fed Funds Rate in the past two years indicates that the Governor of the Bank of Canada is accounting for the rising value of the Canadian dollar in its policy decision-making. The Committee acknowledges:

**The Government of Canada's decision to renew its inflation-control target agreement with the Bank of Canada that would allow it to target the consumer price index (CPI) rate of inflation at the 2% midpoint of a 1% to 3% range for a period of five years ending in 2011.**

## **TAXATION POLICY**

Tax relief in various forms was suggested by most witnesses and was not limited in its application to the manufacturing sector. The tax measures recommended most often included: an increase in the capital cost allowance (CCA) rates for machinery and equipment used in manufacturing and processing activities, and railway rolling stock, locomotives and inter-modal equipment; a lowering of the corporate tax rate beyond the current schedule<sup>34</sup>; and an expansion of the Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) Tax Incentive Program. These recommendations would apply not solely to the manufacturing sector but to the business sector at large.

### **1. The Capital Cost Allowance Regime**

The Committee deliberated extensively on a number of recommendations for change of the CCA rates applicable to certain equipment made by witnesses, with particular attention paid to two of them:

---

<sup>34</sup> As currently planned, the current federal general corporate income tax rate of 21% is scheduled for gradual reduction to 19% by 2010, and possibly to 18.5% by 2011. See Appendix D and Supplementary Opinions for additional information and discussion.



- A two-year write-off period for investments in new manufacturing and processing (M&P) equipment and equipment associated with information, energy and environmental technologies; and
- A capital cost allowance rate of 30% for rolling stock, locomotives and inter-modal equipment.

To fully appreciate the novelty of these suggested treatments and the additional costs (in the form of revenue cost) they would imply for the federal treasury, a review of the current CCA regime is in order. Presently, capital investment expenditures cannot be written off entirely in the year incurred for income tax purposes. Rather, this expenditure/cost may be written off at the CCA rates that are permitted under the *Income Tax Act*, similar to the concept of depreciation used in financial statements. In time, these annual deductions that may be claimed under the CCA regime will result in virtually the entire capital cost being allowed as a deduction from income by the taxpayer. In the case of specific equipment that depreciates at a faster rate than implied by the CCA rate for the class of equipment to which it belongs, taxpayers can make an election for terminal loss to be claimed upon disposition of the equipment. Finally, Finance Canada's approach in setting the CCA rate for a particular class of assets is based on the general principle that this rate reflects the "useful life" of the asset in question — this ensures investment decisions reflect economic and not tax considerations.

The Committee understands that the current CCA regime allows for most M&P equipment to be depreciated at the declining balance rate of 30%. An expected benefit of accelerating the write-off period to two years would be a faster turnover of capital and a higher rate of investment. Finance Canada indicates that the revenue cost of permitting machinery and equipment used in manufacturing and processing to be fully deducted in two years — actually, three years because of the half-year rule — is estimated to cost the Government of Canada approximately \$2.3 billion over five years. Such a change would also have a significant revenue cost for provinces that have signed a tax collection agreement with the federal government. The revenue cost of providing the same treatment for equipment associated with information, energy and environmental technologies could not be determined without further details on the specific design of such a measure, including the specific types of assets that would be eligible.

The Committee concludes that the benefits of accelerating the CCA rates for M&P equipment and equipment associated with information, energy and environmental technologies are likely to exceed its costs. The Committee further believes that this special treatment should be extended to the business sector as a temporary measure and would be renewable based on periodic review and assessment of its benefits and costs. The Committee, therefore, recommends:

**That the Government of Canada modify its capital cost allowance for machinery and equipment used in manufacturing**



and processing and equipment associated with information, energy and environmental technologies to a two-year write-off (i.e., 50% using the straight-line depreciation method) for a period of five years. This measure would be renewable for further five-year periods upon due diligence review by a parliamentary committee.

The Committee was made aware by the Canadian Association of Railway Suppliers (CARS) that the current federal CCA rates governing the depreciation of rail's rolling stock (15%) and track infrastructure (10%) are significantly lower than those of the United States. With these rates, it takes Canadian railways more than 20 years to fully depreciate their rolling stock assets. In contrast, U.S. tax rules allow railway companies to fully depreciate their rolling stock assets in seven years. As such, CARS claims that identical rail investment projects require a 23% higher level of earnings in Canada than in the United States to yield the same rate of return. Consequently, and particularly since continental free trade, a U.S. company that leases equipment to a Canadian railroad will likely buy this equipment from a U.S. supplier, not a Canadian supplier.

The Committee is convinced that the U.S. government's CCA rates for railway rolling stock and infrastructure, which deviate significantly from those that would reflect the "useful life" of these assets, create an uneven playing field between Canadian and U.S. railway equipment suppliers that must be met in kind. The Committee, therefore, recommends:

**That the Government of Canada raise the capital cost allowance rate for rolling stock, locomotives and inter-modal equipment to 30% using the declining-balance depreciation method.**

## **2. The Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) Tax Incentive Program**

Canada's SR&ED tax incentive program is one of the most advantageous in the industrialized world, providing more than \$2.6 billion in deductions or credits to Canadian businesses in 2005. The tax incentives for SR&ED come in two forms: (1) income tax deductions and (2) investment tax credits (ITCs) for SR&ED conducted in Canada. In terms of income tax deductions, current expenditures (e.g., salaries of employees directly engaged in SR&ED, the cost of materials consumed in SR&ED, overhead) and capital expenditures on machinery and equipment are fully deductible in the year incurred. Unused deductions may be carried forward indefinitely. In terms of ITCs, there are two rates under SR&ED:

- the general rate of 20%; and
- an enhanced credit rate of 35% for smaller Canadian-controlled private corporations (CCPCs) on their first \$2 million of eligible expenditures; these ITCs are refundable to smaller CCPCs at a rate of 100% on current expenses and 40% on capital expenses.

ITCs may be deducted from federal taxes otherwise payable. Unused ITCs may be carried back 3 years or carried forward 20 years.

The Committee deliberated on a number of suggestions for change to the SR&ED tax incentive program made by witnesses. In the end, the Committee focused on the impact of one recommendation that combined most witnesses' suggestions along the following lines:

- An improved SR&ED Tax Incentive Program that would make the tax credits refundable to all firms, exclude them from the calculation of the tax base, provide an allowance for international collaborative R&D, and extend the tax credit to cover patenting, prototyping, product testing, and other pre-commercialization activities.

The Committee understands that business R&D intensity (expenditure as a percentage of GDP) in Canada is lower than the OECD average, and that the business sector both funds and performs a lower percentage of total national R&D than does the business sector in other OECD countries.<sup>35</sup> The above recommendation addresses virtually all of the barriers of access to the SR&ED tax incentive program mentioned by the witnesses and would likely encourage more R&D activities by the private sector in Canada.

Finance Canada suggests that the cost of extending full refundability of SR&ED ITCs to all firms and all types of expenditures would depend on the treatment of existing pools and unused ITCs. Depending on whether the application of ITC pools to current taxes would affect the refund available, the fiscal cost of refundability is estimated to be between \$5 billion and \$10 billion over five years.

Finance Canada indicates that the cost of excluding SR&ED ITCs from the tax base would depend on whether the proposal would apply only to federal ITCs, or include provincial ITCs for R&D, and whether the change in allowable expenditures for the purpose of the tax deduction would also flow through to qualified expenditures for the ITCs. Depending on how the change is implemented, the fiscal cost is estimated to be between \$1 billion and \$4 billion over five years.

---

<sup>35</sup> See details under Research, Development and Commercialization Policies.

Finance Canada concludes that the cost of providing an allowance for international collaborative R&D would depend on the definition of this activity and the type of allowance provided. Based on Statistics Canada data on industrial payments for R&D and other technical services abroad, and assuming the allowance would be provided by including expenditures for such activities in the base for the ITC, the fiscal cost of this proposal is estimated to be \$2.2 billion over five years.

Finance Canada did not provide the Committee with an estimate of the cost of extending the tax credit to cover patenting, prototyping, product testing, and other pre-commercialization activities because there was no data readily available on the size of corporate expenditures on these items.

Excluding the proposal to extend the tax credit to cover these other activities, the fiscal cost of implementing the above SR&ED measures would vary from \$8.2 billion to \$16.2 billion over five years. The Committee believes that increased R&D will lead to increased employment levels in the manufacturing sector. Given the extent of the fiscal costs to the above suggested changes, the Committee recommends:

**That the Government of Canada improve the Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) Tax Incentive Program to make it more accessible and relevant to Canadian businesses. The government should consider making the following changes:**

1. make the investment tax credits fully refundable;
2. exclude investment tax credits from the calculation of the tax base;
3. provide an allowance for international collaborative research and development; and
4. expand the investment tax credits to cover the costs of patenting, prototyping, product testing, and other pre-commercialization activities.

## **ENERGY POLICY**

Industrial<sup>36</sup> energy use is the biggest single component of energy demand in Canada (39% of total demand in 2002). Of that demand, 30% is from energy industries themselves (mostly the upstream oil and gas industry), and 27% from the pulp and paper sector (2002 data). Industrial energy use increased by

---

<sup>36</sup> The Office of Energy Efficiency defines the industrial sector as manufacturing activities, all mining activities, forestry and construction.



approximately 17% between 1990 and 2002. This increase was the result of an increase in industrial activity, which grew by about 44%. Gains in energy efficiency (between 1996 and 2002, energy intensity decreased by 11%) and structural changes in the economy (the relative increase in the activity of less energy intensive industries) have partially offset increased demand for energy. Greenhouse gas (GHG) emissions from the industrial sector increased by 15% between 1990 and 2002. However, a significant shift towards the use of less GHG-intensive fuels in the industrial sector has meant that the level of GHG emissions is lower than it would have been otherwise.<sup>37</sup>

Abundant, secure supplies of energy are essential for the manufacturing sector. The key energy sources for industry are natural gas (30%); electricity (26%); refinery fuel oils, coke and still gas (23%); wood waste and pulping liquor (14%); and coal, coke oven gas, liquid petroleum gas and gas plant natural gas liquids, steam and waste fuels (8%).<sup>38</sup> Data presented to the Committee by the Canadian Federation of Independent Business and the Canadian Manufacturers and Exporters suggest that rising and/or unpredictable energy prices are one of the major business factors adversely affecting firms in the manufacturing sector. This is especially true for energy-intensive industries such as pulp and paper, chemical, petroleum refining and primary metal, which make up about 29% of Canada's manufacturing GDP.

Canada, with its large oil sands deposits as well as coal and natural gas resources, has one of the largest supplies of hydrocarbons in the world. In addition, Canada has significant capacity for hydroelectric and nuclear production. Despite this abundant supply of energy, there are problems in Canada's overall future energy picture. Given increasing geopolitical tensions, supply disruptions (e.g., because of natural disasters or weather problems), environmental and climate change problems, and increased market and price instability, a "business as usual" approach with respect to energy consumption and supply is not sustainable. Required changes include: development of lower carbon footprint energy sources; integration of energy sources, distribution and markets; accelerated development of renewable and alternative energy sources; emphasis on the development and deployment of new technologies; a responsive regulatory environment; and a more certain and stable business environment.<sup>39</sup>

Many witnesses appearing before the Committee called on the federal government to work with the provinces to implement an energy framework that would articulate a national energy vision for Canada. This vision would provide a

---

<sup>37</sup> Office of Energy Efficiency, *The State of Energy Efficiency in Canada, Report 2005*, Natural Resources Canada [http://oee.nrcan.gc.ca/corporate/statistics/neud/dpa/data\\_e/see05/SEE05.pdf](http://oee.nrcan.gc.ca/corporate/statistics/neud/dpa/data_e/see05/SEE05.pdf).

<sup>38</sup> Statistics from the Energy Dialogue Group.

<sup>39</sup> Presentation to Committee by Dr. Michael Raymont, EnergyINet, 2 November 2006.



clear policy framework on regulation, energy R&D, commercialization, energy efficiency, and environmental issues, among other items, and would indicate how the various components are tied together.

The provinces have the constitutional responsibility for natural resources and are responsible for most aspects of the regulation and promotion of the energy sector within their borders. The federal government is responsible for inter-provincial facilities and international and inter-provincial trade. Through regulatory and fiscal measures, it can facilitate and support research, development and investment in the energy sector.

The Committee recognizes the importance of energy to the future of manufacturing and the need to develop cleaner energy sources. It has also duly noted the comments and findings included in the report of the National Advisory Panel on Sustainable Science and Technology. The Panel called for an increased focus on energy science and technology (S&T) to ensure long-term growth and sustainability in the Canadian economy. In particular, the Panel recommended increased funding support for innovation from governments (both federal and provincial), and the private sector. It also defined a number of key priorities for sustainable energy S&T in Canada. They include bio-energy; gasification; CO<sub>2</sub> capture and storage; electricity transmission, distribution and storage; and fuel cells.<sup>40</sup>

The Committee has noted five recommendations in particular made by the Panel that pertain specifically to the federal government:

Double the federal government's investments in real terms in energy research and development within the next 10 years.

Provincial and Federal governments should work together to develop clear and consistent long-term market signals to address environmental issues such as climate change.

In large, commodity-based energy industries, governments should consider using regulation or financial incentives to stimulate private sector funding for research to address common, long-term economic and environmental issues.

The federal government should provide \$30 million to leverage investment in a reputable and visionary private sector investment in a Canadian venture capital fund that is focused on energy technologies. Such a strategic investment should be made on a recurring basis to support the ongoing development and growth of

---

<sup>40</sup> National Advisory Panel on Sustainable Energy Science and Technology, *Powerful Connections: Priorities and Directions in Energy Science and Technology in Canada*, October 2006, [http://www.nrcan.gc.ca/eps/oerd-brde/report-rapport/toc\\_e.htm](http://www.nrcan.gc.ca/eps/oerd-brde/report-rapport/toc_e.htm).

innovative, knowledge-based Canadian energy technology companies;

Federal energy research labs should conduct a systematic review of their mission, roles and objectives in the context of a federal energy strategy. They should then undergo a review of their activities, by external peers among others, to evaluate their ability to deliver on these goals and objectives, and to assess the effectiveness of existing structures and programs in advancing an energy strategy.

Like the National Advisory Panel on Sustainable Science and Technology, the Committee recognizes the need to develop sustainable energy in Canada and sees this as an outstanding opportunity for technological innovation and economic development. The development of clean and renewable energy sources is an unavoidable challenge for Canada. As such, the Committee recommends:

**That the Government of Canada review its policies and regulatory and fiscal measures to ensure that they make a greater contribution to the development of clean and renewable energy sources, foster research and development in this area and provide greater support to companies and provinces engaged in these activities.**

The Committee also endorses the National Advisory Panel's recommendation that the energy sector increase its R&D spending.

## **LABOUR POLICY**

Over the past decade, three main factors have shaped Canada's workforce: (1) an increasing demand for skills in the face of advanced technologies and the "knowledge based economy"; (2) a working-age population that is increasingly made up of older people; and (3) a growing reliance on immigration as a source of skilled labour. Added to this mix of long-term trends is a recent structural development that is forcing a reallocation of labour both from one sector of the economy to another and from one region of the country to another.

Data from the 2001 Census (2006 Census data are not yet available) indicate that between 1991 and 2001, the number of people in the labour force increased by 1.3 million. Almost half of this growth occurred in highly skilled occupations that generally require university qualifications, whereas low skilled occupations requiring a high school (or less) education accounted for only a

quarter of the increase.<sup>41</sup> The data also show that Canada's workforce is aging, and that the median age of retirement has decreased (falling from 62.0 between 1992 and 1996 to 60.8 between 1997 and 2001).<sup>42</sup>

The combination of an aging population, a lower retirement age, fewer young people entering the working-age population (because of low fertility rates), increased demand for workers with specialized skills, and international worker mobility has led (or may lead) to labour shortages in some areas of the economy. Canada has increasingly turned to immigration as a source of skilled labour. Data from the 2001 Census show that immigrants who arrived in Canada during the 1990s, and who were in the labour force in 2001, represented almost 70% of the total growth of the labour force over the decade. If current immigration rates continue, it is possible that immigration could account for virtually all labour force growth by 2011.<sup>43</sup>

The rapid and significant appreciation in the value of the Canadian dollar since 2002 has made many manufacturers less competitive relative to foreign competitors. They have had to both shed employees and invest more in capital machinery and equipment to raise their labour productivity levels and, in turn, stabilize their production levels and competitiveness. Given that national employment levels have risen to all-time highs and national unemployment rates have declined to modern day lows (i.e., lowest levels in 30 years), primary commodities and services sectors are engaging many of the skilled workers laid-off by the manufacturing sector. Despite the fact that manufacturing firms have been laying-off workers, many firms (sometimes the same ones) are faced with a lack of skilled labour for certain work (see Chapter 2).

Slower economic growth induced by a labour skills shortage can be mitigated or countered by taking actions to: (1) increase the participation rate of those not fully participating in the labour force; (2) increase the value of work performed per person of those already in the labour market; and/or (3) increase the skill levels of those entering the labour force. Individuals falling within this first category include, amongst others, older skilled workers who are considering retirement in the immediate or near future, and immigrant workers whose skills accreditation are not recognized or who, along with Aboriginals, are not fully integrated into the labour market for reasons such as language or cultural barriers. Individuals falling within the second category include (employed and unemployed) workers whose skills can be upgraded through further training or education.

---

<sup>41</sup> Statistics Canada, *2001 Census analysis series: The changing profile of Canada's labour force*, 2003, <http://www12.statcan.ca/english/census01/Products/Analytic/companion/paid/pdf/96F0030XIE2001009.pdf>.

<sup>42</sup> Statistics Canada, "Fact sheet on retirement," *Perspectives on Labour and Income*, Statistics Canada, September 2003, [http://www.statcan.ca/english/freepub/75-001-X1E/comm/2005\\_04.pdf](http://www.statcan.ca/english/freepub/75-001-X1E/comm/2005_04.pdf).

<sup>43</sup> Statistics Canada, *2001 Census analysis series: The changing profile of Canada's labour force*, 2003.



Individuals falling within the third category include Canadian youth who are pursuing further education or vocational training and new working-age immigrants to the country.<sup>44</sup>

In the following sections, the Committee addresses three government policy instruments that could be employed to supplement measures used by employers (e.g., higher wages) to deal with the actual (or potential) shortage of skilled labour across different sectors of the economy.

## **1. Accreditation of Skilled Immigrants**

Many immigrants to Canada, though well-educated and highly skilled, face barriers in obtaining recognition of their qualifications, training and experience. A survey of 2000 Canadian employers, conducted at the end of 2004, indicated that although Canadian employers generally have positive attitudes towards immigrants and immigration, many continue to overlook immigrants in their human resource planning, do not hire immigrants at the level at which they were trained, and face challenges trying to integrate recent immigrants into their workforce.<sup>45</sup>

The Government of Canada, led by the Minister of Human Resources and Social Development, in consultations with the provinces and territories and other stakeholders, has recently begun work on deciding on the mandate, structure and governance of a Canadian agency for the assessment and recognition of foreign credentials. The agency would be devoted to ensuring foreign-trained immigrants meet Canadian standards and helping foreign-trained immigrants secure jobs in their areas of expertise more quickly. The government's *Budget Plan 2006* set aside \$18 million over two years for the establishment of such an agency.

Given that immigration could account for virtually all labour force growth by 2011, and that many sectors of the economy will likely experience skilled labour shortages over the next decade, the Committee recommends:

**That the Government of Canada, with the consent of the Council of Ministers of Education, place a high priority on establishing the agency responsible for the assessment and recognition of foreign credentials.**

---

<sup>44</sup> Discouraged job seekers are omitted.

<sup>45</sup> Poll conducted by the Environics Research Group for the Public Policy Forum, November 2004.



## **2. Temporary Foreign Worker Program**

The Temporary Foreign Worker Program allows employers to hire foreign workers to meet their human resource needs when Canadian workers are not readily available. The Program is jointly administered by Citizenship and Immigration Canada and Human Resources and Social Development Canada/Service Canada, and operates under the authority of the *Immigration and Refugee Protection Act* and Regulations.

In November 2006, the federal government announced improvements to the Temporary Foreign Worker Program to make it easier for employers in Alberta and British Columbia to hire foreign workers when there are no Canadian citizens or permanent residents available to fill the position. The federal government has indicated that it plans to expand the program to include “occupations under pressure” in other regions of the country as well.<sup>46</sup> Although Western Canada has been hit particularly hard by shortages of all types of labour, other areas of the country are also experiencing labour shortages. The Committee therefore recommends:

**That the Government of Canada immediately expand improvements to the Temporary Foreign Worker Program to make it easier for employers across Canada to hire foreign workers when there are no Canadian citizens or permanent residents available to fill the position. The Government of Canada should require that employers taking advantage of this program provide working conditions that are consistent with federal and/or provincial standards for the occupation and workplace.**

## **3. Tax Credits for Employer-financed Workforce Training**

The reallocation of labour described above has, in some cases, been insufficient in terms of the number of potential employees available or in matching skill sets with demand, and has prohibited some companies and industries from meeting rising demand for their goods. Improving employee skills through on-site training or by sending employees to training programs are ways for firms to deal with a lack of skilled labour. Employees with enhanced skills not only help the company providing the training, but they are more marketable in the long term, and less likely to draw Employment Insurance, or to draw it for shorter periods of time, in the future.

---

<sup>46</sup> On 8 December 2006, Ontario was added to the list of regions that are permitted to participate in the program.

The cost of paying for training and temporarily losing employees while they are participating in training activities often prohibits companies, especially small and medium-sized enterprises, from providing training to their employees. Furthermore, since employees that have upgraded their skills are more marketable, they may seek other, more lucrative employment opportunities, especially in tight labour markets, once their training is complete; the company providing the training may therefore reap little or no benefit from the training for which it has paid.

As an incentive to encourage companies to provide employer-financed training, the Committee recommends:

**That the Government of Canada provide tax credits and/or other measures to companies providing employer-financed training to their employees.**

#### **4. Support for Postsecondary Students Conducting Research in Conjunction with Industry**

Some of the witnesses who appeared before the Committee noted that university and college graduates looking for work in the manufacturing sector do not always have the required research or business skills to work in the sector. Although Constitutional jurisdiction for education rests with the provinces, there are ways that the federal government supports higher education: through the Canada Social Transfer; by providing support for infrastructure, research and scholarship in universities and colleges; by offering student loans; and by supporting international education. The Committee recognizes these jurisdictional boundaries but notes that there are appropriate avenues that the federal government can pursue to respond to the specific concerns raised by the manufacturers.

For example, two federal granting agencies (the Canadian Institutes for Health Research and the Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada) offer programs that support postsecondary students and postdoctoral fellows conducting research in industry. These awards generally consist of a scholarship or fellowship from the granting agency, and a minimum cash supplement from the company hosting the student or fellow. Depending on the level (i.e., undergraduate, postgraduate or postdoctoral) of the award, the programs' goals include encouraging graduates in science and engineering to gain experience and seek careers in Canadian industry, and facilitating the transfer of expertise and technology between academia and industry.

The Committee believes that programs that provide support to students and postdoctoral fellows who have interests in industrial research and who will gain the necessary skills to contribute to and enhance R&D in Canadian industry are very valuable. As such, the Committee recommends:

**That the Government of Canada, complying with the constitutional division of powers, provide increased funding to programs that support postsecondary students and postdoctoral fellows conducting research in industry.**

## **5. Labour Mobility**

Unimpeded labour mobility is an important component of an efficient labour market. The Agreement on Internal Trade (AIT), signed in 1994, requires that provinces and territories eliminate barriers to labour mobility such as residency requirements for registration and unnecessary fees and delays. It also requires governments to: mutually recognize the qualifications of workers already qualified in other provinces/territories; reconcile differences in occupational standards; and put in place accommodation mechanisms to help workers acquire any additional competencies they need related to differences in scope of practice across jurisdictions.

Despite this agreement there continue to be inter-provincial barriers to labour mobility; progress is being made in removing these barriers but it has been slow. In September 2006, the Committee of Federal-Provincial-Territorial Ministers Responsible for Internal Trade came to an agreement on an action plan on internal trade. A key component of the action plan is a strategy to improve labour mobility so that by 1 April 2009, Canadians will be able to work anywhere in Canada without restrictions on labour mobility (i.e., full compliance with the labour mobility provisions of the AIT). The Committee supports:

**Agreements recently concluded on construction labour mobility between Quebec and Ontario and on trade, investment and labour mobility signed by Alberta and British Columbia. The Committee believes that removing all additional barriers to labour mobility within Canada is an important means of dealing with regional shortages of skilled labour and ultimately leads to a better allocation of labour within the country.**

## **TRADE POLICY**

### **1. Canada-South Korea and Canada-EFTA Free Trade Agreements**

As a trading nation, Canada remains committed to multilateral trade and its rules-based system that underpin commercial relations with the 148 other member countries of the World Trade Organization (WTO). Canada's first priority on matters of trade continues to be the enhancement of the multilateral trade system, including the conclusion of an agreement based on the "Doha Development Agenda" launched in November 2001. As part of its prosperity initiative, Canada has also



negotiated a bilateral free trade agreement with Chile, Costa Rica, Israel and the United States and a regional free trade agreement with Mexico and the United States.

To further its prosperity initiative, Canada is currently negotiating bilateral free trade agreements with the Dominican Republic, the Republic of Korea and Singapore, and regional free trade agreements with the Americas (Free Trade Agreement of the Americas), the Andean Community Countries (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela), CARICOM (the Caribbean Community), the Central American Four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua), and the European Free Trade Association (EFTA), which includes Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland.

In particular, Canada's trade initiatives with South Korea and EFTA are advancing, with a number of important issues and details left to be negotiated. The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) views South Korea as a gateway to Northeast Asia, a region of strategic importance to Canadian manufacturers that have established global value chains, and a free trade agreement with the EFTA countries as a strategic platform for expanding commercial ties with these countries in particular and the European Union in general. Moreover, the latter would put Canada ahead of the United States and on an equal footing with competitors, such as Mexico, Chile, Korea and the European Union (EU) that already have a free trade agreement with EFTA.

In terms of South Korea, with a population of 48 million and a GDP approaching \$1 trillion, it is the largest of the four "Asian tigers" and is the world's eleventh largest economy. In terms of EFTA, when these nations are combined and treated as one, this group would rank as Canada's 8th largest merchandise export destination. Norway and Switzerland are ranked as Canada's 13th and 19th most important trading partners in terms of merchandise exports.

These two trade initiatives were raised by witnesses who appeared before the Committee, winning the support of a number of manufacturers. Yet automobile, tool, die and mould manufacturers have reservations on a free trade agreement with South Korea, and shipbuilders and labour union representatives have reservations on both initiatives. Their preoccupations focus on matters relating to non-tariff barriers in both South Korea and EFTA countries that make market access for Canadian firms difficult; Norwegian shipbuilding subsidies and rules of origin for ship sub-assembly components that would lead to an uneven playing field in the Canadian market; and the absence of "fair" labour and environmental standards in South Korea.

These same witnesses also complained about the lack of available information and analyses on the impact that these two free trade agreements would have on particularly vulnerable industries and employment. They claim that



either DFAIT has not done the necessary work, or when it has been done, DFAIT has either not disclosed it to the public or has done so only belatedly. The Committee therefore recommends:

**That the Government of Canada, through the Department of Foreign Affairs and International Trade, complete and disclose to the public, in a timely manner, all important impact analyses of any free trade agreements with South Korea and the European Free Trade Association on specifically vulnerable industries and on employment.**

The Committee also reiterates the concerns expressed by Canadian manufacturers on the importance of eliminating South Korean and Norwegian non-tariff barriers to enable Canadian businesses to gain market access to these countries.

## **2. Trade Protection: Anti-Dumping, Countervail and Safeguards**

China and India are rapidly industrializing countries, but this development is a double-edged sword for Canadian businesses. Growing Chinese and Indian markets present many opportunities for Canadian exporters, but they also represent a growing challenge for Canadian producers in both their domestic and American export markets. In particular, China has adopted a lengthy set of government measures, including direct and indirect subsidies, market protection and other measures which support its export growth, in order to develop what it believes are critical industries such as steel and steel products. This rapid build-up of capacity through subsidies, the production of which often ends up in the international markets, inevitably results in market distortions in Canada and elsewhere.

According to Canadian steel producers, China appears to be the only country in the world where their export prices are lower than their domestic prices, which suggests “dumping.” The Canadian steel industry, among others, wants the government to recognize the importance of applying existing trade rules when “unfair” trade distorts markets for Canadian manufacturing companies. These manufacturers believe these “unfair” practices should be addressed before bigger problems and trade frictions develop.

Witnesses also raised concerns on why Canada has chosen not to impose safeguard measures on selected foreign products, such as Chinese textiles and textile products, whereas other WTO signatory members, including the United

States and the European Union, have already imposed them.<sup>47</sup> For more clarity on this issue, the Committee understands that safeguards are temporary trade measures applied by a government on an emergency basis against increased imports of a particular good that are causing or threatening to cause serious injury to its domestic industry producing like or directly competitive products. Such measures can take the form of either tariff increases or quantitative restraints. In Canada, the Canadian International Trade Tribunal (CITT) conducts safeguard inquiries upon complaint by a domestic producer or the Governor in Council and reports its findings to the government, which ultimately decides whether or not to apply safeguards and the form any such measures will take.

The Committee takes note of these industry concerns regarding an apparent divergence between Canadian trade law and its application and believes more information is required. The Committee, therefore, recommends:

**That the Government of Canada conduct an internal review of Canadian anti-dumping, countervail and safeguard policies, practices and their application to ensure that Canada's trade remedy laws and practices remain current and effective. This review would also include comparisons with other World Trade Organization members such as the European Union and the United States.**

## INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS PROTECTION POLICY

Counterfeiting of goods started as a localized industry focused on the copying of high-end designer products, and has developed into a sophisticated global business involving the manufacturing and sale of counterfeit<sup>48</sup> versions of a large range of products, including software, electrical products, batteries, cigarettes, alcoholic beverages, golf clubs, automobile parts, motorcycles, and pharmaceutical products. Although it is difficult to quantify levels of any illegal activity, a 1998 OECD study<sup>49</sup> estimated that trade in counterfeit goods is valued at more than 5% of world trade. The high level can be attributed to a number of factors: (1) advances in technology; (2) increased international trade and emerging markets; and (3) more products that are attractive to copy, such as branded clothing and software. The

---

<sup>47</sup> As part of China's accession to the WTO in November 2001, China became a party to the Agreement on Textiles and Clothing. Under this agreement, all WTO members agreed to the termination of quotas on textiles by 31 December 2004. However, there is a safeguard mechanism in place until the end of 2008 that permits WTO Member Governments to take action to curb imports in case of market disruptions caused by Chinese exports of textile products. Furthermore, for a 12-year period starting from the date of accession, there will be a special transitional safeguard mechanism in cases where imports of products of Chinese origin cause or threaten to cause market disruption to the domestic producers of other WTO members.

<sup>48</sup> A counterfeit item is an unauthorized representation of a registered trademark carried on goods identical or similar to goods for which the trademark is registered, with a view to deceiving the purchaser into believing that he/she is buying the original goods. OECD definition.

<sup>49</sup> OECD, *The Economic Impact of Counterfeiting*, 1998, <http://www.oecd.org/dataoecd/11/11/2090589.pdf>.

OECD is currently conducting another survey of governments and industry to assess the economic impact of the counterfeiting problem today. In Canada, the Canadian Manufacturers and Exporters estimate that the counterfeit industry is worth \$20-30 billion dollars annually.<sup>50</sup> In addition to the counterfeiting of trademarked products described above, intellectual property (IP) theft also involves the piracy of copyright products in digital and analogue formats.

According to international agreements, Canada must provide effective criminal enforcement against willful trade-mark counterfeiting and copyright piracy on a commercial scale, as well as to implement border measures to prevent the importation of counterfeit and pirated goods. For example, both the WTO Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) and NAFTA require criminal enforcement and border measures. Canada does have legislation against both trade-mark offences (in the *Criminal Code*) and copyright offences (in the *Copyright Act*). Despite the existence of this legislation, Canada continues to find itself on the United States Trade Representative's (USTR) Special 301 Watch List, which examines IP rights protection in 87 countries.<sup>51</sup> Canada was placed on the list once again in 2006 because it has not ratified and implemented the World Intellectual Property Organization (WIPO) Internet Treaties, does not, according to the USTR, provide adequate and effective protection of copyrighted works in the digital environment, and has no legislation to protect against unfair commercial use of undisclosed test and other data submitted by pharmaceutical companies seeking marketing approval for their products.<sup>52</sup> The USTR also suggests that Canada needs to improve its IP rights enforcement system so that it can take effective action against the trade in counterfeit and pirated products within Canada, as well as curb the amount of infringing products transiting through Canada.

The Committee heard from several manufacturers who described problems that they are experiencing with counterfeit versions of their products being sold in Canada and other markets. Problems cited with respect to IP protection include the time and expense involved in pursuing patent infringement cases through the courts; inadequate enforcement by Canadian officials at the border; and the difficulty in dealing with patent infringement in countries, particularly China, which are allegedly not respecting their obligations under TRIPS. Some manufacturers suggested that these problems were a disincentive to innovate.

Although counterfeiting was the focus of the manufacturers' complaints, the Committee shares the concerns expressed about copyright piracy in recent position

---

<sup>50</sup> Canadian Manufacturers & Exporters (CME), Position Paper – *Intellectual Property Rights in Canada and Abroad*, June 2006, [http://www.cme-mec.ca/pdf/CME\\_IPR0606.pdf](http://www.cme-mec.ca/pdf/CME_IPR0606.pdf).

<sup>51</sup> USTR 301 Watch List, 2006, [http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Reports\\_Publications/2005/2005\\_Special\\_301/asset\\_uplo\\_ad\\_file662\\_7650.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Special_301/asset_uplo_ad_file662_7650.pdf).

<sup>52</sup> On 18 October 2006, the Government of Canada published *Regulations Amending the Food and Drug Regulations*. One of the amendments was to increase the market exclusivity (i.e., data protection) period for pharmaceutical products from five to eight years.



papers by the Canadian Anti-Counterfeiting Network<sup>53</sup> and by the Canadian Manufacturers and Exporters. The Committee therefore wishes to address both issues and makes the following recommendation:

**That the Government of Canada immediately bring forth legislation to amend the *Copyright Act*, ratify the World Intellectual Property Organization (WIPO) Copyright Treaty (WCT) and the WIPO Performances and Phonograms Treaty (WPPT); amend related acts; and ensure appropriate enforcement resources are allocated to combat the scourge and considerable economic and competitive damage to Canada's manufacturing and services sectors, and to Canada's international reputation by the proliferation of counterfeiting and piracy of intellectual property.**

## REGULATORY POLICY

### 1. Regulatory Modernization

Governments use regulation in combination with other instruments, such as taxation, program delivery and services, and voluntary standards to achieve important public policy objectives. Regulations can be beneficial to businesses by creating an environment in which commercial transactions take place in predictable ways, consistent with the rule of law. Complying with regulations can, however, be a costly endeavour, and hits small businesses particularly hard. According to a survey of 7,300 firms conducted by the Canadian Federation of Independent Business, the cost of regulatory compliance is \$33 billion annually.<sup>54</sup> Various industry associations have called for streamlined regulations and reduced paper burden as a cost-effective way to increase productivity.

Work on improving Canada's regulatory framework has already been conducted. For example, in 2004, the External Advisory Committee on Smart Regulation submitted a report to the Government of Canada that described how to put the principles of a "smart regulation" framework into practice, and realize the vision of Smart Regulation for Canada over the next three to five years. Its report set out proposed directions and recommendations regarding international

---

<sup>53</sup> Brian Isaac and Carol Osmond, *The Need for Legal Reform in Canada to Address Intellectual Property Crime*, January 2006, <http://www.cacn.ca/PDF/CACN%20Position%20Paper%20January%202006%20Clean.pdf>.

<sup>54</sup> CFIB, *Prosperity Restricted by Red Tape*, 2005, <http://www.cfib.ca/research/reports/RatedR.pdf>.



regulatory cooperation, federal-provincial-territorial regulatory cooperation, federal coordination, risk management, instruments of government action, the regulatory process, and government capacity.

The Committee believes that, in certain cases, regulation is excessive or duplicative, and that in these cases, regulation is impeding innovation or productivity. As such, the Committee recommends:

**That the Government of Canada, in collaboration with provincial, territorial and foreign governments and the private sector, make implementation of a “smart regulation” initiative a priority. In the interests of efficiency, the government should build on the work of previous and current advisory groups in setting its goals for regulatory reform (e.g., the 2004 report of the External Advisory Committee on Smart Regulation, and the recommendations of the ongoing Advisory Committee on Paperwork Burden Reduction).**

## **2. Environmental Regulations**

Many energy industry associations complain of the complicated, multi-jurisdictional regulatory processes governing approvals for new investments in energy infrastructure. Additionally, industries in all sectors are concerned about the uncertainty surrounding new environmental regulations related to greenhouse gas (GHG) emissions and air pollution that may be introduced by the federal government as outlined in the *Notice of intent to develop and implement regulations and other measures to reduce air emissions*. The federal government intends to set short-term (2010-2015), medium-term (2020-2025) and long-term (2020-2050) emissions targets for air pollutants and GHGs. The short- and medium-term targets for GHGs would be intensity-based such that the absolute level of GHG emissions may increase over the time periods involved. Nonetheless, the targets would have to be restrictive enough to allow for a smooth transition to the long-term goal of an absolute reduction of 45-65% in GHG emissions from 2003 levels by 2050. Consultations are underway to discuss the overall regulatory approach, including short-term targets.

Since clear environmental regulations and unambiguous timetables for implementation of new regulations are essential for companies making new investments in energy infrastructure, the Committee recommends:

**That the Government of Canada conclude negotiations related to the implementation of any regulations on the reduction of greenhouse gas emissions and air pollution, and that the process be expedited.**

### 3. The *User Fees Act*

The *User Fees Act* came into effect on 31 March 2004, with the aim of strengthening accountability, oversight, and transparency in the management of user fee activities. The Act lists requirements when proposing a new fee or amending an existing fee. Some industry associations maintain that the government is not ensuring that federal departments meet the performance standards that they are required to set under the provisions of the Act. The Committee shares these concerns and recommends:

**That the Government of Canada review the requirements of the *User Fees Act* and ensure that all federal departments are setting and meeting the performance standards and reporting to Parliament as required under the provisions of the Act.**

## INFRASTRUCTURE

Manufacturers need access to modern infrastructure to efficiently receive from and ship product to other companies along the supply chain, ship their goods to market, and allow the movement of people across the country. Given that over a third of Canadian manufacturers export more than 50% of what they produce, and only 12% of Canadian manufacturers do not export at all,<sup>55</sup> manufacturers require access to infrastructure that allows easy and rapid access to world markets. Since the U.S. market is extremely important to Canadian manufacturers, efficient functioning of Canada-United States border crossings is essential. Additionally, in order to take advantage of the trade opportunities associated with the growing economies of Asia, Canada's ports on the east and west coast and connecting rail lines must offer unimpeded access to those markets.

Canadian manufacturers are particularly concerned about continued delays at certain border crossings into the United States. The Windsor-Detroit Corridor is Canada's most important entry to the United States, with 28% of goods shipments between Canada and the United States passing through that corridor. Congestion at this crossing has a negative impact on Canada's economy, particularly the automotive industry. Studies have demonstrated that a new crossing between Windsor and Detroit is required to meet long-term capacity needs and add redundancy to the crossing infrastructure. Building a new crossing requires a partnership between the U.S. and Canadian governments, and requires customs plazas and access roads on both sides of the border. The government promised in its recent economic plan, *Advantage Canada*, that the crossing would be in place no later than 2013.<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> Canadian Manufacturers and Exporters, *2005-2006 Management Issues Survey*, <http://www.cme-mec.ca/pdf/SURVEY%20FINAL.pdf>.

<sup>56</sup> Government of Canada, *Advantage Canada: Building A Strong Economy for Canadians*, November 2006, p. 69, <http://www.fin.gc.ca/ec2006/pdf/plane.pdf>.

## **1. National Gateway and Trade Corridor Policy**

The Government of Canada, in *Advantage Canada*, indicated that it would work towards developing a long-term plan for infrastructure that includes predictable funding for a variety of infrastructure projects, and that it will be implementing a new national gateway and trade corridor policy. Given the importance of modern infrastructure to manufacturers (and Canadians in general), the Committee recommends

**That the Government of Canada announce its national gateway and trade corridor policy, and that it respond specifically to the concerns about infrastructure expressed by the Coalition for Secure and Trade-Efficient Borders in its policy.**

## **2. FAST Lanes at Canada-United States Border Crossings**

According to a recent report,<sup>57</sup> at several key border crossings there is limited access to dedicated lanes for commercial vehicles in the Free and Secure Trade (FAST) Program. This Program is a joint Canada–United States initiative involving the Canada Border Services Agency and the United States Customs and Border Protection (CBP). FAST supports moving pre-approved eligible goods across the border quickly and verifying trade compliance away from the border. The Committee believes that programs such as FAST are extremely important for the efficient movement of commercial traffic across the border. The Committee therefore recommends:

**That the Government of Canada ensure that sufficient, dedicated Free and Secure Trade (FAST) lanes be available for commercial traffic at important crossings, and be staffed to meet traffic demands during peak periods. Where infrastructure limits prohibit such an undertaking, the government should expand or alter the infrastructure to accommodate additional FAST lanes, and other border programs that facilitate trade.**

## **3. Financing Strategy for the New Windsor-Detroit Crossing**

In its economic plan *Advantage Canada* announced in November, the Government of Canada indicated that a financing strategy for the new Windsor-Detroit Crossing would be announced in Budget 2007. A recent announcement by the Minister of Transport suggested that the government will explore the

---

<sup>57</sup> *Rethinking our Borders: A New North American Partnership*, Coalition for Secure and Trade-Efficient Borders – July 2005, [http://www.cme-mec.ca/pdf/Coalition\\_Report0705\\_Final.pdf](http://www.cme-mec.ca/pdf/Coalition_Report0705_Final.pdf).

opportunity to partner with the private sector to design, build, finance, and operate the new crossing. Since details of the financing strategy have not been released, the Committee recommends:

**That the Government of Canada define its financing strategy for the Windsor-Detroit crossing, including any potential tolls and toll roads associated with the crossing.**

## **RESEARCH, DEVELOPMENT AND COMMERCIALIZATION POLICIES**

One way in which the manufacturing sector can adapt to some of the challenges it is facing is for the sector to increase its R&D and innovation performance in order to improve productivity. A large econometric literature demonstrates the link between R&D and productivity.

### **1. Industrial R&D Spending in Canada and the OECD**

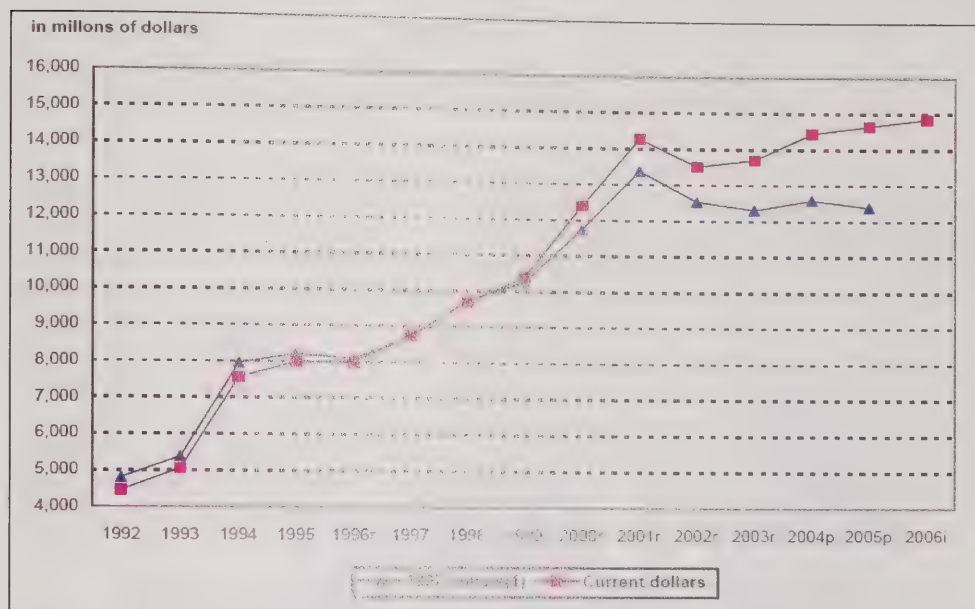
Industrial R&D spending in Canada is projected to reach \$14.9 billion in 2006 according to reported intentions. Although absolute spending on industrial R&D (in current dollars) has increased slightly since 2001, spending adjusted for inflation (in 1997 dollars) has declined (see Figure 22). Industrial R&D spending is still recovering from the sharp decline in R&D spending by the information communications technology (ICT) sector, and in particular the communications equipment industry's, that occurred in 2002. At the peak of the "ICT boom" in 2001, R&D spending by these industries represented 46% of industrial R&D; current R&D spending by these industries has leveled off to just below 40%.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> Statistics Canada, Industrial Research and Development, 2002 to 2006, *Science Statistics*, August 2006, <http://www.statcan.ca/english/freepub/88-001-XIE/88-001-XIE2006004.pdf>.



**Figure 22**  
**Research and Development Spending in Canadian Industry, 1992 to 2006**



Source: Statistics Canada, Industrial Research and Development, 2002 to 2006, *Science Statistics*, August 2006, <http://www.statcan.ca/english/freepub/88-001-XIE/88-001-XIE2006004.pdf>.

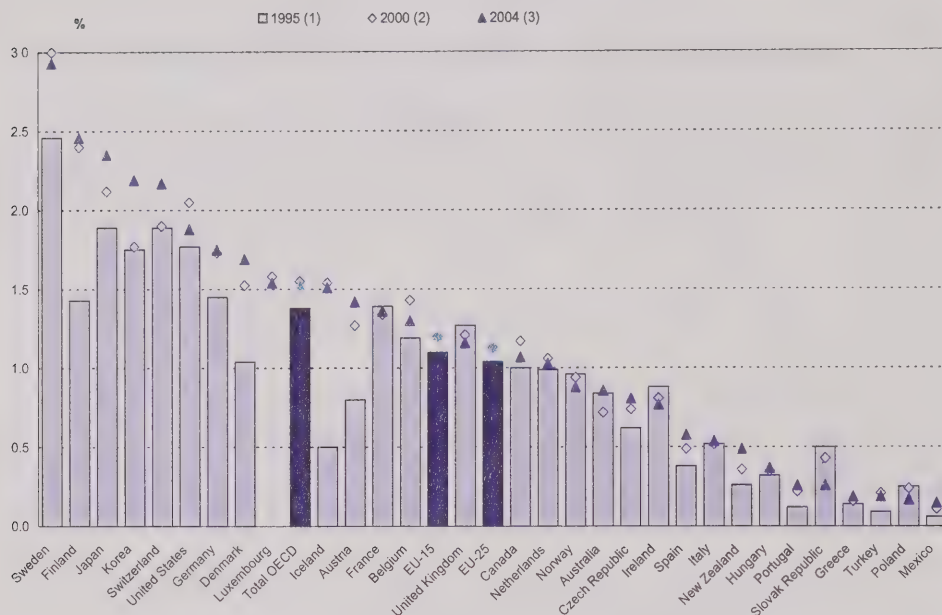
Between 2002 and 2006 the manufacturing sector's share of industrial R&D spending declined from 61% to 50%, while the services sector's share has increased from 35% to 40%. The industry that showed the strongest decline in its share of industrial R&D, and is primarily responsible for the overall decline in industrial R&D spending in manufacturing, is communications equipment, whose proportion of total industrial R&D spending fell from 15% to 11% between 2002 and 2006. Although the communications equipment industry's share of industrial R&D spending has been declining since 2001, this industry still leads all industries in R&D spending (\$1.58 billion in 2006). Information and cultural industries are a close second (\$1.52 billion). The next largest industrial R&D spenders continue to be pharmaceutical and medicine manufacturing (\$1.29 billion), scientific research and development services (\$1.14 billion), and computer system design and related services (\$1.06 billion). Ontario and Quebec, which together account for 63% of gross domestic product by province in 2004, were the two provinces that together accounted for four-fifths of industrial R&D in Canada in 2004.

Business R&D intensity (expenditure as a percentage of GDP) in Canada is lower than the OECD average (1.07% vs. 1.53% in 2004; see Figure 23).<sup>59</sup> Additionally, the Canadian business sector, on average, performs a lower percentage of total national R&D than does the business sector in other OECD

<sup>59</sup> OECD, *OECD Science, Technology and Industry Outlook*, 2006

countries (53% vs. 67% in 2003), and funds a lower percentage of total national R&D than does the business sector in other OECD countries (47.5% vs. 61.6% in 2003).<sup>60</sup>

**Figure 23**  
**Business Expenditures on R&D as a % of GDP**  
**by Country, 1995, 2000 and 2004**



Source: OECD: Main Science and Technology Indicators Database, July 2006.<sup>61</sup>

Various explanations have been proposed as to why Canadian business, on average, performs and finances relatively little R&D. One of the explanations centres around Canada's industrial structure: a relatively large resource sector, which is not R&D intensive compared to other sectors (e.g., high-technology); a large proportion of small and medium-sized enterprises, which may have difficulty in financing and performing certain types of R&D; and the relatively large proportion of foreign-owned firms in Canada, whereby most R&D may be conducted at the firms' headquarters that are located abroad.<sup>62</sup> Another explanation points to framework policies (e.g., competition policy, taxation regimes, intellectual property rights, and the regulatory regime), which may pose barriers to investing in R&D and innovation.

<sup>60</sup> OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005.

<sup>61</sup> StatLink: <http://dx.doi.org/10.1787/130812203177>.

<sup>62</sup> Although foreign subsidiaries do access technology from their parent and sister companies, research conducted in 2000 shows that foreign-owned firms in Canada are more active in R&D than the population of Canadian-owned firms. They are also more often involved in R&D collaboration projects both abroad and in Canada. See John Baldwin and Petr Hanel, (2000) *Multinationals and the Canadian Innovation Process*, Statistics Canada, <http://www.statcan.ca/english/research/11F0019MIE/11F0019MIE2000151.pdf>

The Committee has made a recommendation to improve the Scientific Research and Experimental Development Tax Incentive Program (see “Taxation Policy”), which it believes will lead to increased spending on R&D by the private sector.

## **2. Improving Canada’s Commercialization Performance**

As well as the relatively low performance and financing of R&D by the business sector, other indicators reflect Canada’s poor innovation performance. Canada lags behind its major competitors in terms of the commercialization of knowledge and discoveries (i.e., the end use of ideas through the implementation or sale of new goods or services). Recent surveys suggest that the commercialization of Canadian university research has improved over the last few years. For example, between 2003 and 2004, the number of inventions reported or disclosed by researchers to universities and hospitals increased from 1,133 to 1,432 (26%). The number of patents issued to these institutions also increased from 347 to 397 (14%) while the total number of patents held rose from 3,047 to 3,827 (26%).<sup>63</sup> Additionally, more institutions are doing intellectual property (IP) management, and spending more money doing so than in the past.

Despite this increase, there are still problems on both the higher education and private sector sides of the “commercialization gap.” For example, according to recent surveys cited by the Expert Panel on Commercialization, most Canadian businesses prefer strategies based on cost containment rather than innovation. In 2001, fewer than 40% of businesses in Canada considered developing new products or production techniques as being important to their business strategies. More than half, however, believed that reducing labour and other operating costs was important.

### **A. Report of the Expert Panel on Commercialization**

In April 2006, the Expert Panel on Commercialization released its report, which contained 11 recommendations intended to improve Canada’s commercialization performance (see Appendix C). The Panel suggested that Canada faces a significant challenge in the low level of commitment by many Canadian businesses towards research and the many other components of innovation, especially in comparison to these levels of commitment among Canada’s major competitors. It suggested that these failings do much to explain

---

<sup>63</sup> Cathy Read, *Survey of Intellectual Property Commercialization in the Higher Education Sector*, 2004, Statistics Canada, October 2006, <http://www.statcan.ca/english/research/88F0006XIE/88F0006XIE2006011.pdf>.



Canada's relatively weak commercialization performance. The Committee believes that the recommendations made by the Panel are important and could boost Canada's commercialization performance. The Committee therefore recommends:

**That the Government of Canada seriously consider the recommendations of the Expert Panel on Commercialization and report back to Parliament on its intentions with respect to implementing any or all of them, and/or on other policies it intends to implement to improve Canada's commercialization performance.**

## **B. Bridging the Commercialization Gap**

In terms of commercialization, the Committee heard about the difficulty in going from an idea to a product in the marketplace. Witnesses pointed out that Canada does very well at making new discoveries and expanding knowledge, but is relatively bad at making the follow-up investments in order to translate these discoveries into economic returns. The commercialization gap between research and the marketplace has been referred to as the "Valley of Death." At this stage, public money begins to pull out because the returns can be increasingly appropriated by private interests, but private interests are not yet fully committed (or may not be at all) because the risks associated with commercialization can be relatively high.

The Committee heard from/of "fourth-pillar" organizations (e.g., Precarn Incorporated) that are usually independent, non-profit entities funded jointly by government and the private sector that bring together business, government and post-secondary education institutions to focus on the development and commercialization of new technologies. The Committee was impressed with the work of these types of organizations and the important work they are doing to bridge the commercialization gap. The Committee therefore recommends:

**That the Government of Canada provide increased funding for organizations that bring together business, government and post-secondary education institutions to focus on the development and commercialization of new technologies.**

## **C. Technology Partnerships Canada**

There are federal government programs that help Canadian companies performing R&D take new technologies closer to the marketplace. For example, Technology Partnerships Canada (TPC) is a special operating agency of Industry Canada with a mandate to provide financial support (via conditionally repayable contributions) for strategic research and development, and demonstration projects that will produce economic, social and environmental benefits to Canadians. TPC focuses on key technology areas such as environmental and enabling technologies, which includes biotechnology and health-related applications, plus aerospace and defence technologies as well as manufacturing and communications technologies.



TPC support is provided via two main programs: (1) The TPC R&D investment program targets pre-competitive projects across a wide spectrum of technological development; and (2) the TPC IRAP program, delivered by the National Research Council's Industrial Research Assistance Program, which provides support to small to medium-sized enterprises (SMEs) with projects valued under \$3 million.

The Committee heard from witnesses, particularly in the automobile and aerospace industries, who have relied heavily on TPC support for R&D and technology development. In September 2005, the previous government announced that TPC would be terminated, and replaced with another initiative to stimulate private sector technology development. In September 2006, the current government announced cuts to TPC's funding. The terms and conditions for the TPC program expired on 31 December 2006, and no new outlines are being accepted and no new projects will be contracted under this program. Given the importance of TPC to certain manufacturing industries the Committee recommends:

**That the Government of Canada identify, as soon as possible, a replacement program or alternative funding mechanism for Technology Partnerships Canada in order to support strategic R&D and demonstration projects by industry that are intended to produce economic, social and environmental benefits for Canadians.**

#### **D. Networks of Centres of Excellence Program**

The Networks of Centres of Excellence (NCE) is a federal program that fosters partnerships among universities, industry, government and not-for-profit organizations that are aimed at turning Canadian research and entrepreneurial talent into economic and social benefits for Canada. The Committee heard from a representative from one of the NCEs (AUTO21) who questioned the value of the program's "sunset clause," whereby a network has a maximum lifespan of 14 years, regardless of whether it is providing value for money.

The Committee believes that the NCE program is a valuable component of Canada's innovation system, and that certain NCEs are of direct importance to the manufacturing sector. The Committee is concerned about relatively flat funding levels (about \$80 million per year since 1999) to the program, and the necessity of the 14-year sunset clause. As such, the Committee recommends:

**That the Government of Canada conduct a review of the funding levels and operation of the Networks of Centres of Excellence program, and eliminate the automatic 14-year sunset clause that restricts the lifespan of an individual network.**

### 3. Research Infrastructure

The Canada Foundation for Innovation (CFI) was established by the federal government in 1997 with a mandate to invest in research infrastructure to increase the capacity of Canadian universities, colleges, research hospitals, and non-profit research institutions to compete internationally and enhance research productivity. The CFI normally funds up to 40% of a project's infrastructure costs and eligible institutions and their funding partners from the public, private, and voluntary sectors provide the remainder. Based on this formula, the total capital investment by the CFI, the research institutions, and their partners, will exceed \$11 billion by 2010. The CFI has a fixed budget of \$3.65 billion, and its research programs will end in 2010.

In terms of support to industry, CFI enhances the capacity of Canada's research enterprise by providing state-of-the-art infrastructure required for the training of highly qualified personnel and by promoting the development of technology clusters through collaborations between public research institutions and the private sector.

The Committee believes that modern research infrastructure is important to all stakeholders in Canada's innovation system, including the private sector, and that continued federal support for research infrastructure is essential. The Committee therefore recommends:

**That the Government of Canada continue to fund research infrastructure through the Canada Foundation for Innovation on a cost-sharing basis.**

## CONCLUSION

---

The third millennium ushered in a new era of remarkable economic growth, with world economic activity persistently growing at an unprecedented fast pace. China and India have been a large part of the story behind this outstanding world economic performance, as their resource-thirsty economies have boosted worldwide demand for energy and base metals beyond existing supply capacities. This imbalance has set off energy and metal prices on upward trajectories not seen since the commodities boom of the 1970s. For Canada, a commodity export country, rising primary commodity prices have been accompanied by a relentless appreciation of the Canadian dollar which, despite growing demand for manufactured goods, immediately drove down the competitiveness of Canadian manufacturers relative to their foreign rivals. Indeed, the challenges posed by a soaring dollar, spiralling energy prices and intense competition from China on the Canadian manufacturing sector have been called “The Perfect Storm”.

Canada is witnessing, not a cyclical change in its economy that will reverse itself sometime soon, but a long-term structural change favouring both the resources and the services sectors at the expense of the manufacturing sector. The economic data indicate that manufacturing shipments plummeted and remained depressed for three years (i.e., 2001 through 2003), taking with them manufacturing sector profits and labour productivity. Subsectors hit particularly hard by these economic shocks are those with a high exposure to trade and international competition: forest products, particularly pulp and paper, textiles, apparel, transportation equipment, particularly automobiles and shipbuilding, chemicals and consumer products to name but a few.

Only after considerable industrial restructuring that included product rationalization, numerous plant shutdowns and closings, and considerable job shedding has the Canadian manufacturing sector been able to stabilize its competitiveness with foreign rivals. Given these actions, Canadian manufacturing shipments in 2005, valued at \$611.5 billion, were at its highest level ever, but even still profitability has not yet returned to the sector. Moreover, measured in terms of employment, the Canadian manufacturing sector in 2006 is nine-tenths its size in 2001.

New government policies are required to respond to the challenges of the manufacturing sector. This report offers 22 specific recommendations to the Government of Canada on how it can help the sector adapt to the challenges it is facing. Indeed, the Committee is convinced that the adoption and implementation of these recommendations, within the framework of an industrial strategy, will help revitalize Canada's manufacturing sector, making it more resilient and competitive for the benefit of all Canadians. The Committee also emphasizes that urgent action on the part of the Government of Canada is required, and that preserving a competitive manufacturing sector in Canada should be a national goal.





# APPENDIX 1

## LIST OF WITNESSES

Organizations and Individuals	Date	Meeting
<b>Canadian Council of Chief Executives</b> Sam Boutziouvis, Vice-President, economics and International Trade	2006/05/16	3
<b>Canadian Federation of Independent Business</b> Lucie Charron, Policy Analyst		
<b>Canadian Manufacturers and Exporters</b> Jayson Myers, Senior Vice-President and Chief Economist		
<b>Canadian Federation of Independent Business</b> Corinne Pohlmann, Director, National Affairs		
<b>Canadian Council of Chief Executives</b> David Stewart-Patterson, Executive Vice-President		
<b>Canadian Federation of Independent Business</b> Garth Whyte, Executive Vice-President		
<b>Bank of Canada</b> David Dodge, Governor	2006/05/30	4
<b>Bank of Canada</b> Paul Jenkins, Senior Deputy Governor		
<b>Global Insight Inc.</b> Dale Orr, Managing Director, Canadian Macroeconomic Services	2006/05/30	5
<b>Conference Board of Canada</b> Paul Darby, Deputy Chief Economist	2006/06/01	6
<b>Canadian Chamber of Commerce</b> Michael Murphy, Executive Vice-President, policy		
<b>Canadian Auto Workers Union</b> Peter Kennedy, Assistant to Secretary-Treasurer	2006/06/01	7
<b>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</b> Pierre Laliberté, Political Advisor		
<b>Canadian Auto Workers Union</b> Bill Murnighan, National Representative, research / pension and benefits department		
<b>Apparel Manufacturers Institute of Quebec</b> Eve Grenier, President	2006/06/06	8
<b>Canadian Apparel Federation</b> Bob Kirke, Executive Director		

<b>Organizations and Individuals</b>	<b>Date</b>	<b>Meeting</b>
<b>Canadian Textiles Institute</b> Harvey Penner, Chairman	2006/06/06	8
<b>Canadian Plastics Industry Association</b> Atul Sharma, Chief Economist and Executive Director, Ontario		
<b>Canadian Textiles Institute</b> Elizabeth Siwicki, President		
<b>Association of International Automobile Manufacturers of Canada</b> David Adams, President	2006/06/08	10
<b>Canadian Vehicle Manufacturers' Association</b> Mark Nantais, President		
<b>General Motors of Canada Ltd.</b> David Paterson, Vice President, government affairs		
<b>Ford Canada</b> Paul Roy, Director, government relations		
<b>DaimlerChrysler Canada</b> Lorraine Shalhoub, Director, Public Policy and External Affairs		
<b>Quebec Aerospace Association</b> Stewart Bain, Board Member and President, advisory council	2006/06/08	11
<b>Aerospace Industries Association of Canada</b> Peter Boag, President and Chief Executive Officer		
<b>Quebec Aerospace Association</b> Sharon Core, Manager, business development and communications		
<b>Aerospace Industries Association of Canada</b> Ron Kane, Vice-President		
<b>Department of Natural Resources</b> Howard Brown, Assistant Deputy Minister, energy policy sector	2006/06/13	12
<b>Department of Industry</b> Sara Filbee, Director General, manufacturing industries branch		

<b>Organizations and Individuals</b>	<b>Date</b>	<b>Meeting</b>
<b>Department of Human Resources and Social Development</b> Martin Green, Acting Director General, program policy planning and analysis	2006/06/13	12
<b>Department of Human Resources and Social Development</b> Cliff Halliwell, Director General, policy research and coordination directorate		
<b>Department of Industry</b> Robert Lamy, Coordinator, economic analysis, micro-economic policy analysis branch		
<b>Department of Natural Resources</b> Margaret McCuaig-Johnston, Assistant Deputy Minister, Energy Technology and Programs Sector		
<b>Canadian Tourism Commission</b> Michele McKenzie, President and Chief Executive Officer		
<b>Department of Human Resources and Social Development</b> Eric Parisien, Director, sector council program division		
<b>Department of Industry</b> Renée St-Jacques, Chief Economist and Director General, micro-economic policy analysis branch		
<b>Canadian Wood Council</b> Shawn Dolan, Director, Corporate Affairs	2006/06/15	13
<b>Forest Products Association of Canada</b> Marta Morgan, Vice President, Trade and Competitiveness		
<b>Forest Products Association of Canada</b> Tom Rosser, Chief Economist		
<b>Energy Dialogue Group</b> Dane Baily, Vice-President, Canadian Petroleum Products Institute	2006/10/03	18
<b>Energy Dialogue Group</b> Michael Cleland, President and Chief Executive Officer, Canadian Gas Association		

<b>Organizations and Individuals</b>	<b>Date</b>	<b>Meeting</b>
<b>Energy Dialogue Group</b> Hans Konow, President and Chief Executive Officer, Canadian Electricity Association	2006/10/03	18
<b>Department of Foreign Affairs and International Trade (International Trade)</b> Ian Burney, Chief Trade Negotiator, Bilateral and Regional	2006/10/05	19
<b>Canadian Association of Railway Suppliers</b> Glen Fisher, Executive Director		
<b>Department of Foreign Affairs and International Trade (International Trade)</b> Kendal Hembroff, Deputy Director, Bilateral Market Access Division		
<b>Department of Foreign Affairs and International Trade (International Trade)</b> Marvin Hildebrand, Director, Bilateral Market Access Division		
<b>Department of Foreign Affairs and International Trade (International Trade)</b> Cam Mackay, Deputy Director, Regional Trade Policy		
<b>Canadian Association of Railway Suppliers</b> Jay Nordenstrom, Director of Government and Industry Affairs		
<b>Canadian Association of Railway Suppliers</b> Rachel Pereira, Associate Director of Industry Affairs		
<b>Department of Foreign Affairs and International Trade (International Trade)</b> David Plunkett, Director General, Bilateral and Regional Trade Policy		
<b>Department of Finance</b> Nancy Horsman, Director, Business Income Tax Division, Tax Policy Branch	2006/10/17	20
<b>Food and Consumer Products of Canada</b> Blake Johnston, Vice-President of Government Affairs		
<b>Department of Finance</b> Kevin Shoom, Acting Chief, Economic Development, Business Income Tax Division, Tax Policy Branch		
<b>Food and Consumer Products of Canada</b> Gemma Zecchini, Senior Vice-President, Public Policy		
<b>UNITE HERE Canada</b> Lina Aristeo, Quebec Regional Director	2006/10/24	22



<b>Organizations and Individuals</b>	<b>Date</b>	<b>Meeting</b>
<b>United Steelworkers</b> Jorge Garcia-Orgales, Researcher	2006/10/24	22
<b>Canadian Labour Congress</b> Ken Georgetti, President		
<b>Centrale des syndicats du Québec</b> François Vaudreuil, President		
<b>Independent Lumber Remanufacturers' Association</b> Russ Cameron, President	2006/10/31	24
<b>Polytechnics Canada</b> Sharon Maloney, Executive Director		
<b>Canadian Chemical Producers' Association</b> Richard Paton, President and Chief Executive Officer		
<b>Canada's Chemical Producers</b> David Podruzny, Vice-President, Business and Economics and Board Secretary		
<b>Auto 21 Inc.</b> Peter Frise, Chief Executive Officer and Scientific Director, AUTO21 Networks of Centres of Excellence	2006/11/02	26
<b>Energy Innovation Network</b> Michael Raymont, President and Chief Executive Officer		
<b>Canadian Steel Producers Association</b> Stephen Sampson, Director, Canadian Steel Partnership Council		
<b>Canadian Steel Producers Association</b> Ron Watkins, President		
<b>Canada Foundation for Innovation</b> Suzanne Corbeil, Vice-President, External Relations	2006/11/09	28
<b>Electro-Federation Canada</b> Wayne Edwards, Vice-President, Electrical Equipment Manufacturers Association of Canada		
<b>Electro-Federation Canada</b> Milos Jancik, President and Chief Executive Officer		
<b>Canada Foundation for Innovation</b> Eliot Phillipson, President and Chief Executive Officer		
<b>Electro-Federation Canada</b> Ernie Reynolds, Vice-President and General Manager, DSG-Canusa		

<b>Organizations and Individuals</b>	<b>Date</b>	<b>Meeting</b>
<b>Department of Industry</b> Iain Stewart, Director General, Policy Branch, Science and Innovation Sector, Industry Canada	2006/11/09	28
<b>Precarn Incorporated</b> Graham Taylor, Vice-President, External Relations		
<b>Electro-Federation Canada</b> Dave Wood, President, W.C. Wood Company		
<b>Atlantic Institute for Market Studies</b> Charles Cirtwill, Acting President	2006/11/20	29
<b>Maritime Steel and Foundries Limited</b> Robert Durdan, Executive Vice-President		
<b>J. D. Irving Limited</b> Jim Irving, President		
<b>Canadian Manufacturers and Exporters</b> Ann Janega, Vice-President, Nova Scotia Division		
<b>Secunda Marine Services Limited (Nova Scotia)</b> Don Mac Leod, Vice-President		
<b>Offshore/Onshore Technologies Association of Nova Scotia</b> Paul McEachern, Managing Director		
<b>City of Oshawa</b> John Gray, Mayor	2006/11/22	30
<b>Greater Oshawa Chamber of Commerce</b> Bob Malcolmsen, Chief Executive Officer		
<b>General Motors of Canada Ltd.</b> David Paterson, Vice-President, Corporate and Environmental Affairs		
<b>University of Ontario Institute of Technology</b> Marc Rosen, Professor & Dean, Faculty of Engineering and Applied Science		
<b>Toronto Board of Trade</b> Jonathan Barry, Senior Member, Economic Development Committee, Vice-President, Entreprise and Bell Canada	2006/11/22	31
<b>Toronto Board of Trade</b> David Black, Policy Advisor		
<b>Mancor Industries</b> Art Church, President and Chief Executive Officer		

<b>Organizations and Individuals</b>	<b>Date</b>	<b>Meeting</b>
<b>Port Credit Secondary School</b> Jan Courtin, Principal	2006/11/22	31
<b>Edson Packaging Machinery Ltd.</b> Robert Hattin, President		
<b>Superior Tire and Auto</b> Paul Hyatt, President		
<b>Tempress Ltd</b> Bill McLean, President		
<b>Port Credit Secondary School</b> Jean-François Michaud, Head of Business & Technology Department	2006/11/23	32
<b>Celestica</b> John Sloan, Vice-President, Operations planning		
<b>Bernard Mould</b> Ed Bernard, President		
<b>DMS Corporation</b> Mike Hicks, North American Sales Manager, president of the Canadian Association of MoldMakers Inc.		
<b>Windsor and District Chamber of Commerce</b> Peter Hrastovec, Chair of the Board	2006/11/24	33
<b>Accucaps Industries Limited</b> Ed Kanthers, Chief Financial Officer		
<b>Platinum Tool Technologies</b> Dan Moynahan, President		
<b>Windsor and District Labour Council</b> Gary Parent, President		
<b>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</b> Patrick Persichilli, Director, Administration & Corporate Affairs	2006/11/24	33
<b>MidWest Precision Mould Ltd</b> Bill Storey, Partner and director		
<b>CAW-Canada</b> Mike Vince, President	2006/11/24	33
<b>Team Calgary</b> Bruce Graham, President and Chief Executive Officer, Calgary Economic Development		

Organizations and Individuals	Date	Meeting
<b>Flexxaire Manufacturing Inc.</b>	2006/11/24	33
Jonathan McCallum, Vice-President, Operations and Engineering		
<b>Alberta Research Council</b>		
John McDougall, President and Chief Executive Officer		
<b>Canadian Manufacturers &amp; Exporters - Alberta Division</b>		
Peter Ouellette, Chairman of the Board, Alberta Division		
<b>Edmonton Economic Development Corporation</b>		
Allan Scott, President and Chief Executive Officer		
<b>Standen's Limited</b>		
Mel Svendsen, President and Chief Executive Officer		



## APPENDIX 2

### LIST OF BRIEFS

Accucaps Industries Limited

Aerospace Industries Association of Canada

Alberta Research Council

Apparel Manufacturers Institute of Quebec

Association of International Automobile Manufacturers of Canada

Atlantic Institute for Market Studies

Auto 21 Inc.

Bank of Canada

Canada Foundation for Innovation

Canada's Chemical Producers

Canadian Apparel Federation

Canadian Association of Railway Suppliers

Canadian Auto Workers Union

Canadian Chamber of Commerce

Canadian Council of Chief Executives

Canadian Federation of Independent Business

Canadian Labour Congress

Canadian Manufacturers & Exporters - Alberta Division

Canadian Manufacturers and Exporters

Canadian Steel Producers Association

Canadian Textiles Institute

Canadian Tourism Commission

Canadian Vehicle Manufacturers' Association

CAW-Canada

Daimler Chrysler Canada

Department of Finance

Department of Industry

Department of Natural Resources

DMS Corporation

Edmonton Economic Development Corporation

Edson Packaging Machinery Ltd.

Electro-Federation Canada

Energy Dialogue Group

Energy Innovation Network

Fiberex Glass Corporation

Food and Consumer Products of Canada

Forest Products Association of Canada

General Motors of Canada Ltd.

Global Insight Inc.

Independent Lumber Remanufacturers' Association

J. D. Irving Limited

Les Caoutchoucs et Plastiques Falpaco Inc.

MidWest Precision Mould Ltd

MRC of Haute-Yamaska

MRC of Rouville

MRC of Rouville

MRC of Val-Saint-François

Plastiques Cellulaires Polyform inc.

Platinum Tool Technologies

Polytechnics Canada

Port Credit Secondary School

Precarn Incorporated

Quebec Aerospace Association

Retail Council of Canada

Standen's Limited

Superior Tire and Auto

Team Calgary

Toronto Board of Trade

United Steelworkers

Valiant Machine & Tool Inc.





# APPENDIX A:

## MANUFACTURING SECTOR: NUMBER OF EMPLOYER ESTABLISHMENTS BY EMPLOYMENT SIZE CATEGORY AND REGION, 2005

Province or Territory	Size of Establishment by Employment Size Category				Total	% Total
	Micro (1-4)	Small (5-99)	Medium (100-499)	Large (500+)		
Newfoundland and Labrador	295	272	54	8	629	1.0
Prince Edward Island	120	151	20	1	292	0.5
Nova Scotia	658	721	91	13	1483	2.4
New Brunswick	492	595	99	9	1195	2.0
Québec	7995	7810	1113	108	17026	28.1
Ontario	8548	12400	2067	205	23220	38.3
Manitoba	614	960	152	15	1741	2.9
Saskatchewan	566	620	67	6	1259	2.1
Alberta	2134	2901	365	16	5416	8.9
British Columbia	4024	3778	428	31	8261	13.6
Yukon Territory	13	14	0	0	27	0.0
Northwest Territories	8	16	0	0	24	0.0
Nunavut	4	8	0	0	12	0.0
<b>Total</b>	<b>25471</b>	<b>30246</b>	<b>4456</b>	<b>412</b>	<b>60585</b>	<b>100.0</b>
<b>% Total</b>	<b>42.0</b>	<b>49.9</b>	<b>7.4</b>	<b>0.7</b>	<b>100.0</b>	

Source: Statistics Canada, Canadian Business Patterns database.



# **APPENDIX B:** **MANUFACTURING SHIPMENTS BY PROVINCE AND TERRITORY, 2001-2005**

	2001		2002		2003		2004		2005	
	\$ millions	%	\$ millions	%	\$ millions	%	\$ millions	%	\$ millions	%
<b>Canada</b>	<b>543,272.00</b>		<b>559,902.70</b>		<b>562,551.70</b>		<b>586,105.80</b>		<b>591,086.00</b>	
Newfoundland and Labrador	2,467.80	0.45	2,537.30	0.47	2,583.80	0.48	2,544.50	0.47	2,347.30	0.43
Prince Edward Island	1,222.00	0.22	1,300.30	0.24	1,287.40	0.24	1,299.40	0.24	1,289.60	0.24
Nova Scotia	8,228.10	1.51	8,852.60	1.63	9,138.00	1.68	9,751.30	1.79	9,898.70	1.82
New Brunswick	11,829.50	2.18	12,446.70	2.29	12,401.50	2.28	13,636.20	2.51	14,958.90	2.75
Quebec	131,945.50	24.29	133,624.50	24.60	133,832.10	24.63	135,517.00	24.94	137,038.30	25.22
Ontario	285,013.50	52.46	297,820.70	54.82	294,889.10	54.28	304,430.20	56.04	300,081.20	55.24
Manitoba	11,343.80	2.09	11,820.10	2.18	12,695.80	2.34	13,517.50	2.49	13,490.70	2.48
Saskatchewan	7,379.50	1.36	7,398.90	1.36	7,853.10	1.45	9,179.70	1.69	9,939.00	1.83
Alberta	45,479.60	8.37	45,407.20	8.36	48,076.00	8.85	53,818.40	9.91	60,310.60	11.10
British Columbia	38,302.60	7.05	38,610.10	7.11	39,691.00	7.31	42,303.50	7.79	41,139.80	7.57
Yukon Territory	16.6	0.00	22.6	0.00	20.6	0.00	22.8	0.00	24.6	0.00
Northwest Territories	39.2	0.01	56.6	0.01	78.3	0.01	80.5	0.01	86.6	0.02
Nunavut	4.3	0.00	5.2	0.00	5.1	0.00	4.9	0.00	5.8	0.00

Source: Statistics Canada <http://www40.statcan.ca/01/cst01/manuf28.htm>





## APPENDIX C: SUMMARY OF RECOMMENDATIONS CONTAINED IN THE REPORT OF THE EXPERT PANEL ON COMMERCIALIZATION, 2006<sup>64</sup>

- establish a business-led Commercialization Partnership Board (CPB). The CPB would create a new role for the private sector as a full partner in charting the course for, and developing policy related to, commercialization.
- increase business demand for talent, through the development of a new Canada Commercialization Fellowships Program;
- spur private sector hiring of highly qualified personnel with commercialization talents;
- encourage and celebrate young Canadians who aim for success in science, technology and business;
- develop and retain talent for success in the global marketplace;
- create a Commercialization Superfund to address key commercialization challenges;
- expand federal programs that support seed and start-up firms in proving their business ideas;
- increase the commercialization involvement of small and medium-sized enterprises (SMEs), through a Canadian SME Partnerships Initiative;
- improve access to early-stage angel financing and expertise;
- review and identify improvements in Canada's expansion-stage venture capital market; and
- remove barriers to investment for foreign venture capital investors.

---

64

*People and Excellence: The Heart of Successful Commercialization*, Report of the Expert Panel on Commercialization, April 2006,  
[http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inepc-gdc.nsf/vwapj/Volume\\_1\\_e.pdf/\\$FILE/Volume\\_1\\_e.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inepc-gdc.nsf/vwapj/Volume_1_e.pdf/$FILE/Volume_1_e.pdf).



# APPENDIX D: SUMMARY OF RECOMMENDATIONS MADE BY WITNESSES

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Monetary	encourage the Bank of Canada to relax its interest rate policy to reduce the upward pressure on the Canadian dollar	Canadian Auto Workers Union; UNITE HERE; United Steelworkers; City of Oshawa
	discourage other countries from using non-floating currencies to generate unfair economic advantages	Platinum Tool Technologies
Taxation: General	reduce taxes on business investment	Global Insights Inc.; Forest Products Association of Canada
	reduce taxes on capital gains	Global Insights Inc.
	support a scheme to reduce corporate, personal, property, and other taxes, and replace them with an increased sales tax, in order to balance the tax burden in prices of domestically manufactured and imported goods	Electro-Federation Canada
	accelerate planned reductions in corporate income tax	Global Insights Inc.; Toronto Board of Trade
	reduce corporate tax rate to 17% within 5-6 years	Canadian Steel Producers Association

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
<p>Taxation: General (cont'd)</p>	<p>maintain government's commitment to lower the federal corporate tax from the current 21% to 19%, and eventually 17%</p> <p>ensure meaningful advantage in the overall corporate tax rate with respect to the United States</p> <p>take steps to ensure a highly competitive tax structure (e.g., marginal effective tax rates)</p> <p>shorten the implementation period for corporate tax reductions, using the federal budget surplus</p> <p>reduce marginal tax rates on personal income for low to modest income families (\$25-45,000), and evaluate "claw backs" (reductions in GST/child benefit allowances because of income increases)</p> <p>increase threshold for highest marginal tax rate on personal income to \$150,000 from \$118,000</p>	<p>Electro-Federation Canada; Canadian Chamber of Commerce; Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Canadian Council of Chief Executives</p> <p>Association of International Automobile Manufacturers of Canada; Forest Products Association of Canada</p> <p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Canadian Chamber of Commerce</p> <p>Canadian Chamber of Commerce; Windsor and District Chamber of Commerce</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Taxation: General (cont'd)	<p>harmonize provincial retail sales tax with the Goods and Services Tax (GST)</p> <p>introduce tax relief for work relocation expenses</p> <p>if government provides incentives for people to buy vehicles, it should take a technology-neutral approach</p> <p>if the capital gains tax is abolished, ensure that the benefits are re-invested in the companies' infrastructure</p> <p>ensure that user fees are applied to the purpose for which they were collected, with an auditable paper-trail</p> <p>focus tax cuts / incentives to improve industry on a sectoral level (e.g., tax benefits for research and development activities, or investment in new technologies or equipment)</p> <p>review income trust laws to encourage corporations to reinvest profits into developing their products or expanding capacity</p>	<p>Association of International Automobile Manufacturers of Canada; Canadian Council of Chief Executives; Retail Council of Canada</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>General Motors of Canada Ltd.</p> <p>Centrale de Syndicats du Québec</p> <p>Electro-Federation Canada</p> <p>United Steelworkers</p> <p>Canadian Labour Congress</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
<p>Taxation: General (cont'd)</p>	<p>in industries (e.g., automotive) where there are temporary investment tax credits for purchasing new machinery, equipment, etc., the credits should encourage the purchase of Canadian-made equipment</p> <p>use tax incentives to encourage companies to invest in training their own workforce</p> <p>allow companies to give performance bonuses and other employee incentives tax free, up to \$2500 for employees earning less than \$50 000 / year</p> <p>employer-sponsored health and wellness programs for employees should be tax-exempt</p> <p>adjust the tax system so that pensioners and EI recipients do not lose money by going back to work</p> <p>encourage provinces to move from retail sales tax to a value-added tax like the GST / HST, and consider future reductions in the GST in the context of assisting that transition</p>	<p>Canadian Labour Congress</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>J. D. Irving Limited</p> <p>J. D. Irving Limited</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Toronto Board of Trade</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Taxation: General (cont'd)	<p>develop a formal system for transferring losses between members of the same corporate group within common ownership</p> <p>enhance investment tax credits and credits for capital acquisition which would immediately offset costs</p> <p>promote domestic purchasing ( e.g., by giving a tax credit to people who buy products made in Canada)</p> <p>consider a reduction of marginal tax rates on personal income for low to modest income families</p> <p>reduce GST / HST an additional 1%</p>	<p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.</p> <p>Retail Council of Canada</p> <p>Retail Council of Canada</p>
Taxation: SR&ED Tax Incentive Program	make SR&ED tax credits more accessible / improve the SR&ED tax incentives program	<p>Canadian Plastics Industry Association; Canadian Textiles Institute; Canadian Apparel Federation; Aerospace Industries Association of Canada; Canadian Steel Producers Association; Bernard Mould</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Taxation: SR&ED Tax Incentive Program (cont'd)	<p>make the SR&amp;ED tax credit more accessible: allow the refund to be included in project assessment; include international collaborative work; include cost of pre-commercialization work (e.g., patenting, prototyping)</p> <p>give Industry Canada (not CRA) the responsibility for evaluating SR&amp;ED proposals</p> <p>make SR&amp;ED tax credits refundable, and exclude them from the taxation base</p> <p>allow the SR&amp;ED credit to cover international collaborative R&amp;D, and the costs of the patent process</p> <p>incorporate an incentive in the SR&amp;ED tax credit system for creating a viable (i.e., ready-for-market) product</p> <p>ensure that companies can use accumulated SR&amp;ED tax credits against EI premiums or capital investments</p>	<p>Electro-Federation Canada</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters; Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Taxation: SR&ED Tax Incentive Program (cont'd)	increase allowances for capital costs within the SR&ED program	Valiant Machine & Tool Inc.
Taxation: Capital Cost Allowance Rates	<p>accelerate depreciation for equipment and technology investments</p> <p>accelerate capital cost allowance system</p> <p>capital cost allowance rates: match useful life of assets to economic realities</p> <p>introduce a two-year write-off for machinery and equipment</p>	<p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec; Association of International Automobile Manufacturers of Canada; Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters; Canadian Apparel Federation; Forest Products Association of Canada</p> <p>Canadian Chamber of Commerce; Toronto Board of Trade</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters; Canadian Plastics Industry Association; Canadian Steel Producers Association; Electro-Federation Canada; Canadian Chemical Producers' Association; J. D. Irving Limited; Windsor and District Chamber of Commerce; Edmonton Economic Development Corporation</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Taxation: Capital Cost Allowance Rates (cont'd)	<p>change the capital cost depreciation rate from 4% to 8% on the natural gas distribution system</p> <p>change the capital cost depreciation rate from 8% to 12% for electricity infrastructure, and up to 45% for smart meters and other communications – or software-based capital</p> <p>formally review the eligibility criteria for inclusion in both the accelerated capital cost allowance rate and recent temporary enhancements by an industry/government committee</p> <p>match capital cost allowance depreciation rate to the equivalent US rate for railway equipment</p> <p>start capital cost depreciation as soon as an investment commitment is made, rather than after the project is in use</p>	<p>Energy Dialogue Group / Canadian Gas Association</p> <p>Energy Dialogue Group / Canadian Electricity Association</p> <p>Canadian Gas Association</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>J. D. Irving Limited</p>
Labour Skills	<p>speed up processing of skilled immigrant workers and selection of those with needed skills</p> <p>ensure the work permit system responds to labour needs</p>	<p>Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Labour Skills (cont'd)	<p>enhance efficiencies in getting people into the country to fill labour needs; more resources focused on target areas (e.g., Asia)</p> <p>better integrate immigrants and Aboriginal people into workforce</p> <p>improve recognition of credentials</p> <p>facilitate more effective integration of immigrants into appropriate employment by more effective certification policies, and reduce the inter-provincial barriers to certification of trades and professions</p> <p>put in place a national, coordinated, streamlined accreditation system, starting with a focus on up to 10 "crisis sectors" with most severe skill shortages</p> <p>introduce ways to offset employee training costs against other payroll taxes (e.g., Employment Insurance program)</p> <p>introduce training leave within the Employment Insurance system</p>	<p>Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Canadian Chamber of Commerce; Retail Council of Canada</p> <p>Canadian Chamber of Commerce</p> <p>Canadian Chamber of Commerce and Canadian Wood Council</p> <p>Conference Board of Canada</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Labour Skills (cont'd)	<p>place more emphasis on continued upgrading and provision of skills</p> <p>federal government, provincial governments and private sector should increase commitment to employee training</p> <p>revise the Employment Insurance system</p> <p>increase the incentive for inter-provincial migration to more promising labour markets</p> <p>increase investment for higher education</p> <p>increase funding for apprenticeships</p> <p>tax incentives for SMEs, recognizing their role in providing apprenticeships and training that usually end up benefiting larger organizations</p>	<p>Bank of Canada</p> <p>Global Insights Inc.</p> <p>Global Insights; Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Global Insights Inc.</p> <p>Canadian Chamber of Commerce; Mancor Industries</p> <p>Canadian Chamber of Commerce; City of Oshawa</p> <p>Association Québécoise de l'Aérospatiale</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Labour Skills (cont'd)	<p>consider incentives to enhance training opportunities for certain companies, especially focusing on small and medium sized enterprises</p> <p>reintroduce Program for Older Worker Adjustment (POWA)</p> <p>implement an older-worker adjustment program that includes workers in the apparel industry, especially in Montreal</p> <p>set up a system to help small and medium-sized businesses adopt newer, more co-operative employee management practices</p> <p>examine progressive retirement options to deal with an aging population of skilled workers</p> <p>re-involve the federal government in skills training, and especially retraining workers who are on EI to be able to adapt to new industries / jobs without losing their benefits (similar to existing apprenticeship programs)</p>	<p>Canadian Chamber of Commerce; Platinum Tool Technologies; City of Oshawa</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec; Centrale de Syndicats du Québec</p> <p>UNITE HERE</p> <p>Centrale de Syndicats du Québec</p> <p>Centrale de Syndicats du Québec</p> <p>United Steelworkers</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Labour Skills (cont'd)	<p>implement a levy of 1% on corporations which do not do their own training (following Quebec model)</p> <p>invest in basic literacy / numeracy training for workers</p> <p>re-examine the position of maternity leave in the EI system to improve incentives for employers to offer sufficient maternity leave benefits</p> <p>use the EI system as an incentive for skills training by employers, similar to how EI premium rebates are currently given for employers that offer their own maternity benefits</p> <p>do more to improve on the job-training so that workers can keep their skills up-to-date</p> <p>implement a national "people and skills" strategy to develop short and long term goals to sustaining a skilled workforce</p> <p>develop a national credit-transfer system between educational institutions, as well as a system of credit for prior learning by adult students</p>	<p>United Steelworkers</p> <p>Canadian Labour Congress</p> <p>Canadian Labour Congress</p> <p>Canadian Labour Congress</p> <p>Canadian Labour Congress</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Labour Skills (cont'd)	<p>enhance Canada's e-learning capacity</p> <p>encourage cooperation between governments, industries, and Polytechnic institutes to produce needed skilled workers</p> <p>create a tax credit against EI premiums for employer-financed workforce training</p> <p>focus governmental human resources programs on advanced technical skills and trades</p> <p>government should work with industry to promote careers in manufacturing to young people</p> <p>government needs to develop a policy to protect and increase skilled industrial jobs</p> <p>make government subsidies and programs for labour training easier to access, less bureaucratic; eliminate restrictions to workers currently receiving EI</p>	<p>Polytechnics Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Canadian Steel Producers Association; Electro-Federation Canada; Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Canadian Steel Producers Association</p> <p>Canadian Steel Producers Association</p> <p>Centrale de Syndicats du Québec</p> <p>J. D. Irving Limited</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Labour Skills (cont'd)	<p>change immigration policies to better fit labour needs; encourage younger, entrepreneurial immigrants</p> <p>make it easier for companies to bring in guest workers, e.g., from Mexico</p> <p>reform the EI program to reduce barriers to labour mobility</p> <p>reduce the public-sector workforce to make more workers available for the private sector</p> <p>encourage community colleges to enhance formal industrial training initiatives in cooperation with industries and unions</p> <p>encourage immigration to help provide a younger demographic</p>	<p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Maritime Steel and Foundries Limited</p> <p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Labour Skills (cont'd)	encourage industry partnerships with secondary-school technology training programs (such as the high tech regional program at Port Credit SS)	Port Credit Secondary School
	allow students / apprentices to write-off tools expenditures	Port Credit Secondary School
	focus on attracting young workers to the manufacturing trades, and giving them the necessary training while still in the education system	Celestica
	help support companies that invest in training students through internships, etc.	Celestica
	increase investment in trades-focused education and training, including retraining for displaced older workers	Windsor and District Labour Council
	ensure that government investment in skills development is focused on industry needs by maintaining regular dialogue with industry leaders	Windsor and District Labour Council

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Labour Skills (cont'd)	<p>encourage co-development of college and university programs with industry, and create an interface between industry and academic institutions so that the institutions are more aware of industry's needs; provide federal government funding for these types of programs</p> <p>apply current budget surpluses to support continuous training programs</p> <p>design a "modern" immigration strategy to focus on trainable as well as already skilled workers</p> <p>review fiscal policies that may discourage the participation of mature Canadians in the labour market</p> <p>work with the provinces and territories to promote child care programs to assist with the participation of women in the workforce</p>	<p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Retail Council of Canada</p> <p>Retail Council of Canada</p> <p>Retail Council of Canada</p>
Energy	<p>develop an energy strategy to support a competitive business environment</p> <p>consider energy from a continental perspective</p>	<p>Canadian Chamber of Commerce</p> <p>Canadian Chamber of Commerce</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Energy (cont'd)	<p>develop a national policy on energy and resources</p> <p>provide incentives and expertise to industrial producers to support energy efficiency</p> <p>develop an energy framework which ensures adequate feed stock for manufacturing and the stabilization of energy prices</p> <p>integrate biofuels into the refined petroleum products stream "in a way that makes markets work better"</p> <p>support new hydro electric projects to maintain Canada's advantage in electricity prices, etc.</p> <p>develop a more coherent energy framework</p> <p>put time limits on subsidies for alternative energies</p> <p>encourage use of biodiesel and other renewable fuels</p>	<p>Canadian Auto Workers Union and Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Canadian Plastics Industry Association</p> <p>Energy Dialogue Group</p> <p>Energy Dialogue Group</p> <p>Energy Dialogue Group</p> <p>Energy Dialogue Group / Canadian Gas Association</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Energy (cont'd)	<p>develop a strong energy framework which includes nuclear energy as a way of generating a stable supply of electricity without emissions</p> <p>integrate energy sources and distribution systems</p> <p>accelerate the development of alternative energy sources</p> <p>improve public awareness / cooperation on the need to create new energy infrastructure</p> <p>clarify climate change policy so that oil industry can make appropriate long-term decisions</p> <p>review current and proposed programs, particularly those intended for lower income Canadians, to ensure that energy efficiency and fuel switching opportunities are fully considered in meeting affordability and environmental goals.</p> <p>increase program support for the demonstration, deployment and adoption of integrated energy technologies and projects</p>	<p>Canadian Chemical Producers' Association</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Energy Dialogue Group / Canadian Gas Association</p> <p>Energy Dialogue Group / Canadian Petroleum Products Institute</p> <p>Canadian Gas Association</p> <p>Canadian Gas Association</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Energy (cont'd)	<p>encourage the development of new, and in particular "green," technologies for producing energy (e.g., wind)</p> <p>encourage investment in renewable energy, particularly retrofitting plants to generate their own electricity through biomass or wind – possibly with a 150% investment write-off</p> <p>create a national energy strategy that supports R&amp;D, creates a framework for stable energy prices, and produces a competitive business environment</p> <p>provide incentives for meeting energy efficiency targets</p> <p>encourage the federal government, through NRCan, to support CO<sub>2</sub> utilization-biomass generation projects</p>	<p>United Steelworkers</p> <p>J. D. Irving Limited</p> <p>City of Oshawa</p> <p>City of Oshawa</p> <p>Alberta Research Council</p>
Trade	<p>focus on regional and bilateral trade agreements that provide effective market access</p> <p>Canada needs to stay focused on the importance of the multilateral trade regime and making an active contribution to bringing down barriers globally</p> <p>continue to press for liberalized trade environment</p>	<p>Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Canadian Council of Chief Executives</p> <p>Canadian Chamber of Commerce</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Trade (cont'd)	<p>withdraw from free trade negotiations with South Korea</p> <p>identify a solution that will achieve a sustainable manner of opening up South Korea's automotive market imports (e.g., market metric approach, with tariff snap-backs)</p> <p>LDC rules of origin need to be revisited</p> <p>all custom duties on fabric should be removed as long as these fabrics are not produced in a commercial way in Canada</p> <p>work closely with counterparts in U.S. on issues surrounding WHTI</p> <p>encourage the United States to reduce ethanol subsidies and / or match their subsidies</p>	<p>Canadian Auto Workers Union; Canadian Labour Congress</p> <p>Canadian Vehicle Manufacturers Association</p> <p>Canadian Textiles Institute</p> <p>Apparel Manufacturers Institute of Quebec</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Energy Dialogue Group / Canadian Petroleum Products Institute</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Trade (cont'd)	<p>ensure that duty exemptions for imports from developing countries are removed once those countries become established industrial competitors</p> <p>help with sales promotion / subsidizing trade missions in international markets, particularly China</p> <p>continue / speed up bilateral free trade negotiations in wake of suspension of WTO talks</p> <p>implement temporary safeguard measures under WTO to cap apparel imports from China</p> <p>where appropriate (e.g., following a recommendation by the Canadian International Trade Tribunal), implement temporary protection measures to allow industries time to change or adapt</p> <p>consider other countries' (e.g., China's) possible lack of enforcement of patent rules or environmental standards as equivalent to industrial subsidies when negotiating trade agreements</p>	<p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>Food and Consumer Products of Canada</p> <p>UNITE HERE</p> <p>Centrale de Syndicats du Québec</p> <p>Canadian Labour Congress</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Trade (cont'd)	<p>do not support C-24 (Softwood Lumber Products Export Charge Act, 2006)</p> <p>reconvene international trade committees on softwood lumber with the US, to allow more input from businesses now that they have an understanding of the current agreement; in particular, ensure that any duties imposed are clear and consistent (no retroactive duties), so that businesses can predict their costs properly</p> <p>utilize existing trade rules to adjust for market distortions caused by rapidly developing countries (e.g., China and India) which heavily subsidize certain industries</p> <p>do not proceed with Canada-EFTA agreement unless other policies are in place to allow Canadian ship builders to compete with the protected Norwegian industry</p> <p>support the Asia-Pacific gateway initiative, and put in place an Atlantic gateway corridor</p> <p>improve the ability to efficiently transport goods across the Canada-US border (particularly at Windsor-Detroit)</p>	<p>Independent Lumber Remanufacturers' Association</p> <p>Independent Lumber Remanufacturers' Association</p> <p>Canadian Steel Producers Association</p> <p>Offshore/Onshore Technologies Association of Nova Scotia and Secunda Marine Services Limited</p> <p>Canadian Manufacturers and Exporters</p> <p>Greater Oshawa Chamber of Commerce; Tempress Ltd.; Celestica; Windsor and District Chamber of Commerce; Accucaps</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Trade (cont'd)	<p>improve Canada-US border crossings, not only for goods, but also for people</p> <p>ensure that any future trade agreements (particularly with auto manufacturing countries) are fair and reciprocal</p> <p>"level the playing field" against foreign competitors that offer protections and subsidies for their industries</p> <p>prevent large companies from transferring parts manufacturing that was developed in Canada to lower-wage countries</p> <p>examine global transfer pricing to prevent product dumping in Canada</p> <p>create an auto-pact with China, Korea, and others to counteract current protectionist tariffs and regulations in these countries</p>	<p>Canadian Association of MoldMakers / DMS Corporation</p> <p>General Motors of Canada Ltd.: City of Oshawa</p> <p>Canadian Association of MoldMakers / DMS Corporation; Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>MidWest Precision Mould Ltd</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Trade (cont'd)	<p>clarify the government's vision of export strategies for manufactured goods</p> <p>impose tariffs on Asian imports of products that are also made in Canada</p> <p>use punitive tariffs on imports from countries with poor environmental standards</p> <p>expand the current trade mission program, with more incentives for companies to develop strategic relationships required to keep Canada a net exporter</p> <p>ensure that foreign importers have to account for the same environmental restrictions as Canadian businesses</p> <p>do not introduce international credit trading systems for environmental matters; a better system would be to force countries that have failed to meet their environmental obligations to pay a percentage penalty on all exports to compliant countries</p> <p>aggressively pursue both regional and bilateral trade agreements, but not to the detriment of multilateral negotiations</p>	<p>Canadian Manufacturers and Exporters - Alberta Division</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>MRC of Haute-Yamaska</p> <p>Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.</p> <p>Retail Council of Canada</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Intellectual Property Rights Protection	improve implementation of trade rules at our borders to protect against importation and exportation of counterfeit products	Canadian Manufacturers and Exporters; Accucaps Industries Limited; Flexxair Manufacturing Inc.; Plastiques Cellulaires Polyform Inc.; Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.
	enforce trade rules and protect intellectual property rights to maintain domestic and U.S. confidence in our trading partnership	Canadian Council of Chief Executives
	provide assistance to companies to offset legal fees and other expenses in pursuing international patent protection suits	Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.
Regulatory	speed up regulatory approvals (in pharmaceutical industry)	Canadian Manufacturers and Exporters
	effectively enforce the <i>Federal User Fees Act</i> – ensure fees are accountable and internationally competitive	Canadian Manufacturers and Exporters; Canadian Federation of Independent Business
	eliminate regulatory and paper burden	Canadian Federation of Independent Business
	institute a regulatory review process: measure regulatory burden, institutionalize measurement and reporting	Canadian Federation of Independent Business

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Regulatory (cont'd)	<p>regulatory regime should enable labour mobility and minimize disincentives to relocation</p> <p>implement recommendations of the 2004 External Advisory Committee on Smart Regulation</p> <p>simplify, rationalize and evaluate the current regulatory framework</p> <p>regulations should have net accounting (economic, environmental, health, etc.)</p> <p>review <i>Competition Act</i> to ensure the application of merger review more fully accounts for economies of scale</p> <p>regulate electricity in such a way that prices can move to adjust to changing economic realities</p> <p>more regulatory latitude to allow long-term energy contracts (particularly re natural gas) to smooth out price volatility</p>	<p>Canadian Council of Chief Executives</p> <p>Canadian Chamber of Commerce; Canadian Wood Council</p> <p>Conference Board of Canada</p> <p>Conference Board of Canada</p> <p>Forest Products Association of Canada</p> <p>Energy Dialogue Group</p> <p>Energy Dialogue Group / Canadian Gas Association</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Regulatory (cont'd)	<p>do not reverse successful deregulation in oil and gas sectors</p> <p>ensure that electricity price regulation allows for partnerships that can recover costs from investment by industry in efficiency technologies</p> <p>review and revamp Canadian regulatory environment (for food and consumer products), particularly re: reducing product assessment times, improving jurisdictional and departmental cooperation, flexibly adjusting to international standards and utilizing international scientific data</p> <p>ensure a responsive regulatory environment and a more certain long-term business environment</p> <p>speed up approvals of new hydro projects by increasing coordination between jurisdictions and federal departments, and by improving timelines on regulated assessments</p> <p>support regulatory change and investment to make it easier for industries to get involved in cogeneration of electricity</p>	<p>Energy Dialogue Group / Canadian Gas Association</p> <p>Energy Dialogue Group / Canadian Electricity Association</p> <p>Food and Consumer Products of Canada</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Energy Dialogue Group / Canadian Electricity Association</p> <p>Canadian Steel Producers Association</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Regulatory (cont'd)	<p>ensure that environmental regulations take into account sector-by-sector differences in emissions and previous emission reductions</p> <p>ensure the regulatory process is competitive in cost and timeliness</p> <p>introduce agreements with other jurisdictions to reduce overlap in the regulatory process</p> <p>initiate a cap-and-trade system for carbon dioxide emissions, with offset credits for biomass</p> <p>ensure that environmental regulation has a sound scientific basis, and is not merely mimicking other jurisdictions</p> <p>maintain harmonized regulations with the United States</p>	<p>Canadian Chemical Producers' Association</p> <p>Electro-Federation Canada</p> <p>Electro-Federation Canada</p> <p>J. D. Irving Limited</p> <p>Maritime Steel and Foundries Limited</p> <p>General Motors of Canada Ltd.</p>
Research & Development / Commercialization	continue Technology Partnerships Canada with adequate resources and recognize the changing nature of R&D investment through the R&D continuum	Aerospace Industries Association of Canada

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
<p>Research &amp; Development / Commercialization (cont'd)</p>	<p>government and funding agencies should distinguish between different phases of R&amp;D, and treat each differently</p> <p>commercialize research (get industry involved in R&amp;D); e.g., expand the freight incentives program or rail technology development program</p> <p>reinstate the freight sustainability development program, or create a similar program supporting innovative technologies</p> <p>support R&amp;D in general, but especially getting new technologies to market</p> <p>ensure that research being done at Canadian universities, and subsidized by the Canadian government, ends up being developed and commercialized within Canada, not elsewhere</p> <p>improve opportunities for venture capital investment in new technologies within Canada</p> <p>invest in applied research, in addition to basic research</p>	<p>Association Québécoise de l'Aérospatiale</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>United Steelworkers</p> <p>Canadian Labour Congress</p> <p>Polytechnics Canada</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Research & Development / Commercialization (cont'd)	eliminate the 14-year sunset clause on Networks of Centres of Excellence (i.e., allow NCEs to renew their 7-year mandate more than once, for as long as the industry sector remains committed to the program)	AUTO21 Network of Centres of Excellence
	introduce a coordinated, systematic approach to the various research funding programs	AUTO21 Network of Centres of Excellence
	include inflationary increases in funding for long-term research projects	AUTO21 Network of Centres of Excellence
	integrate R&D with industry and consumers into an "innovation supply chain"; in particular, need to share innovation and implementation risks (from converting new discoveries into pilot projects) with the private sector, e.g., by some sort of insurance mechanism	Energy Innovation Network
	involve the private sector more in supervising publicly-funded research and development programs to ensure research meets market needs	Energy Innovation Network
	allocate long-term stable funding to the CFI, starting in the spring budget	Canada Foundation for Innovation



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Research & Development / Commercialization (cont'd)	couple project funding to other support services that encourage collaboration between industry and academic sectors, especially during commercialization stage for new technologies	Precam Incorporated
	encourage market-driven research projects	Precam Incorporated
	encourage more R&D in the private e.g., by placing conditions on government R&D grants to academia to require cooperation with industry	Atlantic Institute for Market Studies
	encourage and simplify industry-university collaborative R&D programs	Maritime Steel and Foundries Limited
	support increased funding for research and development within the manufacturing sector	City of Oshawa
	increase investment in R&D, particularly academic-industry partnerships	University of Ontario Institute of Technology
	improve technology transfer between businesses and universities	Tempress Ltd.

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Research & Development / Commercialization (cont'd)	<p>encourage commercialization-driven research that focuses on industry needs within universities; invest and help fund commercialization programs in industry</p> <p>invest in research and development, e.g. by reviewing / expanding the SR&amp;ED program, but also more up-front grants, not just tax credits</p> <p>ensure that investment in R&amp;D is linked to true business needs and commercializable products</p> <p>get the federal government involved in the I-CAN (Innovation Canada) program by direct funding or by ensuring they are eligible for existing R&amp;D funding programs</p> <p>extend existing support mechanisms for R&amp;D to support the commercialization of new products and the patent process, including international patents</p>	<p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Accucaps Industries Limited</p> <p>Alberta Research Council</p> <p>Alberta Research Council</p> <p>Flexxaire Manufacturing Inc.</p>
Industrial	federal government should encourage reduced subsidization of manufacturing sectors	Global Insights Inc.

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Industrial (cont'd)	continue offering support for strategic major investments in the auto industry by participation in the Canadian Automotive Partnership Council	Canadian Auto Workers Union
	provide government loan guarantees	Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec
	provide direct subsidies for new equipment	Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec
	use money from Canada Pension Plan to fund capital investments for SMEs	Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec
	procurement policies for Canadian content, which could be used along with marketing programs to promote Canadian products to Canadians	Apparel Manufacturers Institute of Quebec
	continue programs under Canadian Apparel & Textiles Industries Program (CATIP)  promote Canadian-made clothing	Apparel Manufacturers Institute of Quebec  UNITE HERE

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Industrial (cont'd)	<p>implement an outward processing program for the textile industry (imported apparel made with Canadian textiles would enter Canada duty free)</p> <p>do not implement outward processing</p> <p>programs should reserve a portion of funding for SMEs (e.g., aerospace)</p> <p>provide support for organizations to deal with the U.S. International Traffic in Arms Regulations (ITAR)</p> <p>promote the use of wood in non-residential construction</p> <p>create a forum whereby workers can be involved in the reorganization of their industry to improve productivity</p> <p>invest in and support a new, "greener," industrial policy, particularly in the automotive sector</p>	<p>Canadian Textiles Institute</p> <p>Apparel Manufacturers Institute of Quebec</p> <p>Association Québécoise de l'Aérospatiale</p> <p>Association Québécoise de l'Aérospatiale</p> <p>Canadian Wood Council</p> <p>Centrale de Syndicats du Québec</p> <p>United Steelworkers</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Industrial (cont'd)	<p>create a long-term job strategy for the Canadian manufacturing sector, with "an innovative and highly productive manufacturing base," by investing in R&amp;D, skills development, and new infrastructure</p> <p>create a "sector development bank" to help invest in restructuring of industries</p> <p>don't have special programs for particular industries</p> <p>recognize and encourage the development of domestic industrial clusters and supply-chain relationships</p> <p>develop partnership mechanisms between key stakeholders in particular industrial sectors to identify medium- and long-term manufacturing interests</p> <p>do not provide direct capital or production subsidies to industry</p> <p>ensure government subsidies focus on productivity, not simply job creation</p>	<p>Canadian Labour Congress</p> <p>Canadian Labour Congress</p> <p>Canadian Chemical Producers' Association</p> <p>Canadian Steel Producers Association</p> <p>Canadian Steel Producers Association</p> <p>Canadian Steel Producers Association</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Industrial (cont'd)	<p>create a national incentive program that allows municipalities to compete effectively with foreign jurisdictions in attracting new investment</p> <p>focus on attracting large manufacturers to Canada</p> <p>allow more incentives to be offered to Canadian companies to expand and invest in Canada, to compete against incentives offered by other jurisdictions</p> <p>create a loan financing system, for government-shared investment in capital costs and skills development, that bases repayment on future cash flows from product and process innovation</p> <p>create programs to help companies gain the financial resources to invest in the latest technology and equipment; possibly include a loan forgiveness plan based on employment maintenance and job creation</p> <p>create an industrial manufacturing strategy that will include assistance in upgrading capital equipment, as well as increasing knowledge of and investment in "lean" manufacturing technologies</p>	<p>City of Oshawa</p> <p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>Mancor Industries</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Industrial (cont'd)	<p>continue the Technology Partnerships Canada program, and support programs such as the Ontario Automotive Investment Strategy</p> <p>create an overall federal government policy for the automotive and manufacturing sectors, including investment incentives, tax structure improvement, shared risk programs, and trade policies</p> <p>protect tool manufacturers against financial risks due to the long time span between the start of production and receipt of payment by (a) allowing tool shops to secure liens against their products; (b) continuing EDC insurance of receivables with similar program for non-exports; (c) allowing for greater coordination of GST payments and credits; and (d) encouraging banks to accept greater risk in loans and financing</p> <p>discourage the use of misleading "Designed in Canada" marks on products made elsewhere</p> <p>create incentives for companies to establish operations in Canada, similar to what many U.S. states already do</p>	<p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Platinum Tool Technologies</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p>

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Inter-provincial Trade and Infrastructure	<p>develop a binding dispute resolution mechanism for inter-provincial trade</p> <p>need a national transportation infrastructure strategy, including discussion of public-private partnerships</p> <p>enhance the physical infrastructure at the Canada-U.S. border</p> <p>invest in transportation to adjust to changing natural gas sources</p> <p>create incentives for "greener" freight transportation with an umbrella policy incorporating both trucks and rail</p> <p>encourage Transport Canada to fund new technologies / upgrades to passenger rail systems</p> <p>help reduce capital cost of new equipment from public transit authorities as a way to reduce fares</p>	<p>Conference Board of Canada</p> <p>Canadian Chamber of Commerce</p> <p>Canadian Auto Workers Union</p> <p>Energy Dialogue Group</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p> <p>Canadian Association of Railway Suppliers</p>



POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Inter-provincial Trade and Infrastructure (cont'd)	create a comprehensive national strategy to coordinate different sectors involved in trade, transport, and security	Canadian Manufacturers and Exporters
	improve transportation and highway infrastructure to create more direct links between manufacturers and markets	Atlantic Institute for Market Studies
	reduce inter-provincial barriers to investment, trade and labour mobility	Atlantic Institute for Market Studies; Canadian Manufacturers and Exporters - Alberta Division
	improve highway infrastructure, in particular the construction of highway 407 to bypass Toronto	Greater Oshawa Chamber of Commerce
	invest in transportation and energy infrastructure	Edson Packaging Machinery Ltd.
	invest in transportation and trade infrastructure	Tempress Ltd.; Canadian Manufacturers and Exporters - Alberta Division
	increase investment in highway infrastructure, e.g., through gas-tax sharing with municipalities	Toronto Board of Trade

POLICY ISSUE	RECOMMENDATION	WITNESSES
Inter-provincial Trade and Infrastructure (cont'd)	<p>commit a billion dollars from the Strategic Infrastructure Fund to public transit every year</p> <p>pursue inter-regional trade missions within Canada, instead of international trade missions</p> <p>set up region-to-region business partnerships across Canada, similar to an existing pilot project partnership between Calgary and Quebec city</p>	<p>Toronto Board of Trade</p> <p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Team Calgary</p>
Security	<p>Security &amp; Prosperity Partnership initiative should remain a top priority</p> <p>create a long-term manufacturing strategy integrated within a national defence renewal strategy, whereby companies supported must be prepared to support Canada's manufacturing requirements in the case of national emergencies</p>	<p>Canadian Chamber of Commerce</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p>

## REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this Report.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (*Meetings Nos.3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 22, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38 and 40*) is tabled.

Respectfully submitted,

James Rajotte, MP  
Chair



## **NDP SUPPLEMENTARY OPINION**

**Brian Masse, M. P.  
Windsor West  
NDP Industry Critic**

### **POLICY INSTRUMENTS**

With the manufacturing sector is made up of numerous sub-sectors that are distinctive and have a variety of challenges that need to be addressed. This can only be done by focusing with further detail before coming up with a series of policy instruments that are needed for each sub sector. Therefore the NDP recommends,

**That the Government of Canada develop sector based strategies for the manufacturing industry to address the specific concerns and challenges that are distinct for that particular sub-sector.**

**For example the establishment of a National Auto Strategy that would encompass all trade, financing, labour, innovation, research, tax and environment policies as a whole. The NDP Green Auto strategy should be the model of such a policy. Other examples of sectors needing specific strategies include textiles, aerospace, shipbuilding, plastics, food processing, and chemicals.**

### **FINANCING**

Certain manufacturing industries are facing difficulties in regards to capital access and credit capacity. This difficulty is more pronounced in some sub-sectors than others. With large financial institutions not providing capital to sectors they previously did, this has created a unique challenge. As referred to by the payments for the Production Parts Approval Process (PAPP) system in the tool, die and mould industry being the most pronounced example of the financial barriers present in the manufacturing industry. The access to capital is essential for a capital intensive industry such as manufacturing. Therefore, the NDP recommends

**That the Government of Canada establishes a sector specific financing mechanism for the manufacturing industry.**



## **INFRASTRUCTURE**

The Windsor-Detroit Gateway presently has four modes of crossing with a tunnel, bridge, rail tunnel, and truck ferry. With the potential addition of another crossing a few years away, a methodology of coordination and governance is urgently needed. This would increase the efficiency of the gateway for the movement of goods and people across the border while allowing for transportation management to fully utilize the present and potential infrastructure. This would significantly improve the long term investment climate of the region. Therefore the NDP recommends

**That the Government of Canada work with the Province of Ontario and the City of Windsor to establish a Public Border Authority for the Windsor-Detroit gateway to coordinate and provide oversight for all present and future crossings in the region.**

**That the government of Canada ensures that the new crossing in the Windsor-Detroit Gateway is publicly owned and operated which provides for the lowest toll rates possible.**

## **TRADE**

With the Free Trade Agreement with the United States eighteen years old and the North American Free Trade Agreement in effect for thirteen years it is time for a comprehensive study to evaluate the economic outcomes of these agreements. When these studies are complete recommendations to ameliorate the operational difficulties that have resulted from these agreements must be implemented. Furthermore, a detailed analysis on sector based trade agreements must be conducted in comparison to comprehensive trade agreements. Therefore, the NDP recommends

**That the Government of Canada conduct a comprehensive study of the North American Free Trade Agreement economic impact over its duration, and study the economic outcomes of sector based trade agreements in a variety of sectors and how this compares to comprehensive trade agreements**

**That the Government of Canada withdraws from the Free Trade talks with South Korea until it can be demonstrated that non-tariff and tariff barriers are eliminated in South Korea.**

## **An About-face on Government Policy is Needed**

### **Supplementary Opinion from the Bloc Québécois**

The Bloc Québécois is especially proud of its contribution to this report on the gravity of the situation in the Canadian manufacturing sector. We would like to thank the many witness from a variety of backgrounds who submitted briefs to the Committee during its six months of consultations and hearings.

#### Consensus on the Findings

These hearings were very enlightening and enabled the Committee members to reach agreement on a number of findings:

- that the manufacturing sector has been seriously undermined, whether by increased competition from emerging countries or by the rapid rise of the Canadian dollar
- both traditional and high-tech sectors have been hit
- businesses will have to modernize, innovate and become better equipped in order to meet foreign competition
- there will have to be an abrupt about-face in federal government policies to provide the manufacturing sector in which it can develop
- that about-face must include better support for those who lose from globalization, who more often than not are the workers
- trade laws must genuinely protect businesses from unfair competition

#### Consensus on doing much more to support industry

Even more importantly, Committee members noted the scope of the challenges facing the manufacturing industry and were able to agree that the government cannot respond to these challenges with laissez-faire economic policy.

What should therefore be taken from this report is that the Committee is recommending that the government take must more proactive measures to support the manufacturing sector, which is facing major challenges.

The Committee recommends that the government take trade measures to provide better protection for the industries undermined by fierce and sometimes unfair competition, offer tax incentives for investment in production equipment in the manufacturing sector, and budget measures to provide more support for research and development in the industrial sector.

#### Consensus that the government must revise its policies

The Bloc welcomes the general agreement expressed in the report, and for that reason we have supported it. We expect that the government will take this into account and revise its industrial policy from top to bottom accordingly. The committee's recommendations are actually the opposite of what the Conservative government has done since it was elected.

For example, while the Committee is recommending that support for technological research and development in industry be increased, the primary federal program that contributes to it, Technology Partnerships Canada, ended on December 31, 2006

without the government announcing a new program to take its place. Industry today is in a state of complete uncertainty and R&D investments cannot help but suffer as a result.

Another example is that while the Committee is recommending that support for clean energy development be enhanced, the government is working to multiply by five the oil sands production without public debate.

And while the Committee is worried that some industrial sectors are being seriously undermined by fierce and sometimes unfair foreign competition, the government is refusing to implement the recommendations made by the Canadian International Trade Tribunal, which is urging that they be protected.

#### Specific assistance measures needed in some industrial sectors

The government must make a rapid about-face and propose a set of measures to provide better support for industry. Those measures will have to vary, depending on the industrial for which they are designed. The Committee clearly states that not all sectors of the manufacturing are in the same situation.

It identifies some sectors that are particularly hard hit, such as textiles, clothing, furniture and forestry. The Bloc Québécois has had occasion in the past to propose a set of measures designed specifically for those sectors. In every case, they are measures to accelerate modernization in the industries and to create trade conditions that will allow them to carry out that accelerated modernization. To date, the government has done absolutely nothing to assist them.

Because what the Bloc is calling for takes exactly the same approach as in the Committee's recommendations, the Bloc Québécois believes that it is better equipped to take up this cause and bring more pressure to bear on the government to help industries in these sectors that have deep roots in Quebec.

In addition, the Committee recognizes that it is important for high-tech industries to be able to compete on a level playing field. They are weakened if their foreign competitors receive support from their governments while here they are left to their own devices. For that reason, the Committee is recommending that support for R&D in industry be significantly intensified.

That is exactly what the Bloc Québécois was calling for. Let us not forget that Quebec accounts for over a third of Canadian exports of high technology goods. At the top of the list is the aeronautics industry, which has been left completely on its own since the Conservative government came to power.

Here again, the repeated calls by the Bloc Québécois for a complete and coherent set of measures to support the aeronautics industry to be put in place are consistent with the consensus reached by the committee. Here again, the report submitted by the Industry Committee gives the Bloc Québécois more ammunition for getting the government to put an aeronautics policy of this nature in place.

#### Consensus on the importance of trade issues

The Committee recognizes that foreign competition has radically changed the environment in which manufacturing businesses operate. In fact, this is the source of the greatest pressure on the manufacturing sector, along with the rise in the Canadian dollar prompted by oil exports from the West.



Obviously, it was not within the Industry Committee's terms of reference to review all of Canada's trade laws. However, the Bloc would like to echo the alarm sounded by a number of companies: we must adapt our trade laws and the application of those laws to the current context.

The government must stop turning a deaf ear when the Canadian International Trade Tribunal finds that an industrial sector is suffering serious harm because of rising imports and recommends that protective measures be taken.

And laws must be tightened to provide genuine protection for our businesses against unfair competition. The case of Chinese companies, where the government has relaxed the criteria for determining whether they are practising dumping, resulting in the abolition of antidumping duties that protected bicycle manufacturing, is an obvious case in point.

Ultimately, we will have to seriously revisit the very structure of trade agreements.

Is it reasonable not to regard trade in a product manufactured contrary to the leading international labour rights, environmental protection or human rights agreements as unfair? Does this failure to take into account human, social or environmental considerations in trade agreements not open the door to a kind of unfair competition in which parties that honour their international commitments are penalized? And is this not an incentive for out-sourcing and exploitation in other countries?

The Industry Committee's hearings brought to light the enormous pressure that whole segments of the manufacturing industry are enduring. The Bloc Québécois plans to work even harder on this issue and ensure that the federal government plays an active role in opening this discussion at the international level.

### **The ones left behind**

The transformations that will have to take place in the manufacturing sector over the next few years will enable many businesses to develop, as long as an effective policy is adopted. Some, however, will be unable to keep up, and their future is in jeopardy.

The Bloc Québécois believes that it is essential that we provide workers in those businesses with a decent quality of life, and this aspect of the future of the manufacturing sector must not be swept under the carpet.

For that reason, the Bloc Québécois is calling for an income support program to be created for workers 55 and over who are victims of mass layoffs and who are unable to find work, in addition to the measures now found in the TIOW. Such a program could be funded by the federal government and the provinces in the same way as the former POWA, on a 70%-30% basis. In addition, it would be administered by the provincial governments.

The objective of the income support program for older workers would be to enable workers who are unable to find work to have a decent income until they retire, so that they would not have to rely on social assistance and sell off everything they have acquired over their working lives.

### **Employment insurance**

Year in and year out, the employment insurance fund amasses surpluses of billions of dollars. When those surpluses are diverted from their true purpose they allow the

government, in turn, to reap surpluses that it invests as it sees fit. The Bloc Québécois has denounced this state of affairs on many occasions and called for the creation of an independent fund so that this diversion will stop and the funds will be used solely for the purposes of the employment insurance scheme.

The Bloc Québécois believes that an appropriate premium rate and using the fund exclusively for the purposes of employment insurance would allow for the scheme to be reformed for the benefit of workers who lose their jobs, and in particular workers in the manufacturing sector.

Such a reform should include an increase in the coverage rate, from 55% to 60%, elimination of the waiting period, an increase in the maximum number of benefit weeks to 50 weeks, a reduction in the minimum qualifying period to 360 hours regardless of the regional unemployment rate, and an increase in the maximum insurable annual earnings, from \$39,000 to \$41,500.

### **An industrial policy designed to meet the needs of Quebec**

In many ways, the industrial base in Quebec is different from in Canada. While medium-technology goods account for the bulk of Canadian exports outside Quebec, Quebec's manufacturing industry, on the other hand, is characterized by strong representation of high-technology businesses and more traditional industries.

In view of these and various other differences, it would not be realistic to imagine that a federal industrial strategy will be able to provide a complete response to the needs of Quebec industry. For that to happen, the policy would have to be designed in Quebec, based on Quebec's interests alone.

That requires that Quebec itself have control over all of its levers of economic development.

In other words: it requires sovereignty.





## **Pour une politique industrielle conçue en fonction des besoins du Québec**

À plusieurs égards, la base industrielle québécoise est différente de celle du Canada. Alors que les biens à moyenne intensité technologique forment le gros des exportations canadiennes hors Québec, l'industrie manufacturière québécoise se caractérise au contraire par une forte présence des entreprises de haute technologie et des industries plus traditionnelles. Compte tenu de ces différences et de plusieurs autres, il serait illusoire de penser qu'une stratégie industrielle fédérale pourra répondre parfaitement aux besoins de l'industrie québécoise. Pour cela, il faudrait qu'elle soit conçue au Québec en fonction des seuls intérêts du Québec.

Ça requiert que le Québec puisse disposer lui-même de tous ses leviers de développement économique.

Bref, ça requiert la souveraineté.

respectent leurs engagements internationaux sont pénalisés. Et ne constitue-t-elle pas un incitatif à la délocalisation et à l'exploitation à l'étranger?

Les audiences du Comité de l'industrie ont mis en lumière les pressions énormes que subissent des pans entiers de l'industrie manufacturière. Le Bloc Québécois compte intensifier son travail dans ce sens et veiller à ce que le gouvernement fédéral joue un rôle actif pour lancer le débat sur la scène internationale.

## **Les laissés pour compte**

Les transformations que devrait subir le secteur manufacturier au cours des prochaines années permettra à bon nombre d'entreprises de se développer dans la mesure où une politique efficace est mise en place. Certaines cependant ne pourront suivre le pas et leur avenir est compromis.

Le Bloc Québécois croit qu'il est primordial d'assurer aux travailleurs de ces entreprises une qualité de vie respectable et cet aspect du futur du secteur manufacturier ne doit pas être occulté.

C'est pourquoi le Bloc Québécois demande la mise en place d'un programme de soutien au revenu pour les travailleurs âgés de 55 ans et plus victimes de licenciement collectif et non reclassables, en sus des mesures existantes dans l'ICTA. Ce programme pourrait être financé, comme l'était l'ancien PATA, par le gouvernement fédéral et par les provinces à raison de 70%-30%. Il serait administré en outre par les gouvernements provinciaux.

Le programme de soutien au revenu pour les travailleurs âgés aurait comme objectif de permettre à ces travailleurs non reclassables d'avoir un revenu décent jusqu'à la retraite, ce qui leur éviterait de devoir recourir à l'aide sociale et devoir se départir de tout ce qu'ils avaient acquis au cours de leur carrière.

## **La question de l'assurance-emploi**

Bon an mal an, la caisse d'assurance-emploi amasse des surplus de milliards de dollars. Ces surplus détournés de leur véritable objectif permettez au gouvernement d'engranger à son tour des surplus qu'il investit à sa guise. Le Bloc Québécois a dénoncé à de nombreuses occasions cet état de fait et a demandé la création d'une caisse autonome afin que cesse ce détournement et que les fonds servent strictement au régime.

Le Bloc Québécois croit qu'un taux de cotisation approprié et l'utilisation exclusive du fonds aux fins de l'assurance-emploi permettraient une réforme du régime bénéfique aux travailleurs perdant leur emploi, notamment ceux du secteur manufacturier.

Cette réforme devrait notamment inclure l'augmentation du taux de couverture de 55 à 60%, l'élimination du délai de carence, l'augmentation à cinquante semaines du nombre maximal de semaines de prestation, la réduction de la période de qualification minimum à 360 heures de travail, indépendamment du taux de chômage régional et l'augmentation du maximum de la rémunération annuelle assurable de 39 000 \$ à 41 500 \$.

Par ailleurs, le Comité reconnaît qu'il est important que les entreprises de pointe soient en mesure de concurrencer à armes égales. Si leurs concurrentes étrangères sont soutenues par leurs gouvernements et qu'ici elles sont laissées à elles-mêmes, elles se trouvent considérablement affaiblies. C'est pourquoi le Comité recommande d'intensifier substantiellement le soutien à la R&D en industrie.

C'est exactement ce que demandait le Bloc Québécois. N'oublions pas que le Québec représente plus du tiers des exportations canadiennes de biens de haute technologie. Au premier chef, on retrouve l'industrie aéronautique, complètement laissée à elle-même depuis l'arrivée du gouvernement conservateur.

Là encore, les demandes répétées du Bloc Québécois en faveur de la mise en place d'un ensemble complet et cohérent de mesures en faveur de l'industrie aéronautique vont dans le sens du consensus du Comité. Là encore, avec la présentation du présent rapport du Comité de l'industrie, le Bloc Québécois est mieux outillé pour obtenir du gouvernement qu'il mette en place cette politique de l'aéronautique.

### **Consensus sur l'importance des enjeux commerciaux**

Le comité reconnaît que la concurrence étrangère a changé radicalement l'environnement dans lequel évoluent les entreprises manufacturières. En fait, c'est ce qui exerce le plus de pression sur le secteur manufacturier, avec la hausse du dollar canadien provoquée par les exportations pétrolières de l'Ouest. Evidemment, il n'entrerait pas dans le mandat du comité de l'industrie de revoir l'ensemble des lois commerciales canadiennes. Le Bloc tient cependant à relayer le cri d'alarme lancé par plusieurs entreprises : il faut adapter les lois commerciales et leur application au contexte actuel.

Lorsque le Tribunal canadien du commerce extérieur constate qu'un secteur industriel subit un dommage grave du fait des importations accrues et qu'il recommande de prendre des mesures de sauvegarde, le gouvernement doit cesser de faire la sourde oreille.

Et il faut resserrer les lois pour vraiment protéger nos entreprises contre la concurrence déloyale. Le cas des entreprises chinoises, où le gouvernement a relâché les critères permettant d'évaluer si elles pratiquent du dumping, mettant ainsi fin aux droits antidumping qui protégeait l'industrie de la bicyclette, saute aux yeux.

À terme, il faudra s'interroger sérieusement sur l'architecture même des accords commerciaux.

Est-il normal qu'on ne considère pas comme déloyal le commerce d'un produit fabriqué au mépris des principaux accords internationaux concernant le droit du travail, la protection de l'environnement ou les droits de la personne? Cette absence de considérations humaines, sociales ou environnementales dans les n'ouvre-t-elle pas la porte à une forme de concurrence déloyale où ceux qui



concurrentielle et parfois déloyale, des mesures fiscales pour encourager les investissements dans l'appareil productif du secteur manufacturier et des mesures budgétaires pour mieux soutenir la recherche et le développement dans le secteur industriel.

### **Un consensus à l'effet que le gouvernement doit revoir ses politiques**

Le Bloc se réjouit de cet enlèvement général du rapport et c'est la raison pour laquelle nous l'avons appuyé. Nous nous attendons à ce que le gouvernement en tienne compte et révisé du tout au tout sa politique industrielle en conséquence. En effet, les recommandations du comité sont à l'opposé de l'action du gouvernement conservateur depuis son élection.

Par exemple, alors que le Comité recommande d'augmenter le soutien à la recherche et au développement technologique en industrie, le principal programme fédéral qui y contribuait, Partenariat technologique Canada, a pris fin le 31 décembre 2006 sans que le gouvernement annonce le nouveau programme qui lui succédera. L'industrie est aujourd'hui dans la complète incertitude et les investissements en R&D ne pourront qu'en pâtir.

Autre exemple, alors que le Comité recommande d'intensifier le soutien au développement des énergies propres, le gouvernement, sans débat public, travaille à multiplier par quatre ou cinq la production pétrolière des sables bitumineux.

Et alors que le Comité s'inquiète que certains secteurs industriels soient sérieusement ébranlés par une concurrence étrangère féroce et parfois possiblement déloyale, le gouvernement refuse de mettre en œuvre les recommandations du Tribunal canadien du commerce extérieur qui presse de les protéger.

### **Pour des mesures d'aide spécifiques à certains secteurs.**

Le gouvernement doit effectuer, et rapidement, un virage à 180 degrés et proposer un train de mesures pour mieux soutenir l'industrie. Ces mesures devront être différentes selon le secteur industriel auquel elles s'adressent.

Le comité affirme clairement que tous les secteurs de l'industrie manufacturière ne vivent pas la même réalité. Il identifie certains secteurs qui sont particulièrement éprouvés, comme le textile, le vêtement, le meuble ou la forêt.

Le Bloc Québécois a déjà eu l'occasion de proposer une série de mesures spécifiques à ces secteurs. Dans tous les cas, il s'agit de mesures visant à accélérer leur modernisation et à créer les conditions commerciales qui leur permettront d'opérer avec succès cette modernisation accélérée. Jusqu'à maintenant, le gouvernement n'a strictement rien fait pour leur venir en aide.

Comme les demandes du Bloc sont en droite ligne avec les orientations du Comité, le Bloc Québécois s'estime mieux outillé pour revenir à la charge et intensifier la pression sur le gouvernement en faveur de ces secteurs industriels fortement implantés au Québec.



# OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS

## Le gouvernement doit opérer un virage dans ses politiques

Le Bloc Québécois est particulièrement fier d'avoir contribué à produire ce rapport sur la gravité de la situation du secteur manufacturier canadien. Nous tenons à remercier les nombreux témoins, provenant de différents domaines, qui ont remis des mémoires au Comité pendant les quelque six mois de consultations et d'audiences.

## Un consensus sur les constats

Ces audiences ont été particulièrement éclairantes et elles ont permis que les membres du comité s'entendent sur un certain nombre de constats :

- Que ce soit par la montée de la concurrence des pays émergents ou par la montée fulgurante du dollar canadien, le secteur manufacturier est sérieusement bousculé
- Autant les secteurs traditionnels que les secteurs de pointe sont frappés
- Les entreprises devront se moderniser, innover et être mieux équipées pour faire face à la concurrence étrangère
- Le gouvernement fédéral doit opérer un virage draconien dans ses politiques en vue d'assurer au secteur manufacturier un environnement propice à son développement
- Ce virage doit inclure un meilleur soutien aux perdants de la mondialisation, qui sont plus souvent qu'autrement les travailleurs
- Les lois commerciales doivent réellement protéger les entreprises contre la concurrence déloyale

## Un consensus à l'effet qu'il faut beaucoup mieux soutenir l'industrie

Plus important encore, en constatant l'ampleur des défis qui confrontent l'industrie manufacturière, les membres du comité ont aussi pu s'entendre pour affirmer que le laisser-faire économique ne peut pas être la réponse du gouvernement à ces défis.

À cet effet, s'il faut retenir quelque chose du présent rapport, c'est que le comité recommande au gouvernement de prendre des mesures beaucoup plus proactives pour soutenir le secteur manufacturier, qui fait face à d'importants défis.

Le Comité recommande ainsi au gouvernement de prendre des mesures commerciales pour mieux protéger les industries qui sont bousculées par une

Il existe actuellement quatre façons de traverser le poste frontalier Windsor-Détroit : par le tunnel, par le pont, par le tunnel ferroviaire et par transbordeur à camions. Comme on projette d'ajouter un autre passage d'ici quelques années, il faudrait sans tarder établir une méthode de coordination et de gouvernance. On pourrait ainsi améliorer l'efficacité des mouvements transfrontaliers de marchandises et de personnes tout en permettant à l'administration du transport d'exploiter pleinement l'infrastructure présente et à venir. Cela améliorerait considérablement le climat d'investissement à long terme de la région. Par conséquent, le NPD recommande :

Que le gouvernement du Canada collabore avec la province de l'Ontario et la ville de Windsor pour créer une commission frontalière publique, qui serait chargée de gérer le passage frontalier Windsor-Détroit ainsi que de coordonner et de surveiller tous les mouvements transfrontaliers présents et à venir dans la région.

Que le gouvernement du Canada veille à ce que le nouveau passage du poste frontalier Windsor-Détroit soit une entité publique offrant des droits de péage au plus faible coût possible.

## COMMERCE

L'Accord de libre-échange avec les États-Unis existe depuis 18 ans et l'Accord de libre-échange nord-américain depuis 13 ans; il est donc temps d'effectuer une étude exhaustive des résultats économiques de ces deux accords. Une fois les études terminées, il faudra donner suite aux recommandations formulées pour rectifier les problèmes opérationnels attribuables aux accords. De plus, il y aurait lieu d'effectuer une analyse détaillée des accords commerciaux sectoriels en les comparant aux accords commerciaux généraux. Par conséquent, le NPD recommande :

Que le gouvernement du Canada procède à une étude exhaustive de l'impact économique de l'Accord de libre-échange nord-américain depuis sa mise en vigueur, puis qu'il étudie les résultats économiques des accords commerciaux sectoriels dans divers secteurs et les compare aux accords commerciaux généraux.

Que le gouvernement du Canada se retire des pourparlers de libre-échange avec la Corée du Sud jusqu'à ce qu'on puisse démontrer que les barrières tarifaires et non tarifaires ont été éliminées dans ce pays.

# OPINION COMPLÉMENTAIRE DU NPD

Brian Masse, député  
Windsor-Ouest

Porte-parole du NPD pour l'industrie

## MOYENS D'ACTION

L'industrie manufacturière se compose de nombreux sous-secteurs distincts ayant chacun leurs propres problèmes. La seule façon de régler ces problèmes consiste à examiner plus en détail chacun des sous-secteurs avant d'élaborer des moyens d'action adaptés à chacun. Par conséquent, le NPD recommande :

Que le gouvernement du Canada élabore des stratégies sectorielles pour l'industrie manufacturière afin de régler les problèmes particuliers de chacun des sous-secteurs qui la composent.

Il pourrait par exemple élaborer une stratégie nationale pour l'automobile qui couvrirait l'ensemble des politiques relatives au commerce, aux finances, au travail, à l'innovation, à la recherche, à l'impôt et à l'environnement. La stratégie du NPD en matière d'automobiles écologiques devrait servir de modèle à cette stratégie gouvernementale. Parmi les autres secteurs ayant besoin de stratégies spécifiques, on retrouve les textiles, l'aérospatiale, la construction navale, les plastiques, la transformation alimentaire et les produits chimiques.

## FINANCEMENT

L'industrie manufacturière éprouve des difficultés en matière d'accès aux capitaux et de capacité de crédit, ce qui est particulièrement vrai dans certains sous-secteurs. Le fait que les grandes institutions financières n'accordent plus de capitaux aux sous-secteurs à qui elles en accordaient auparavant engendre de nouvelles difficultés. Les paiements versés au titre du système PAPP (Production Parts Approval Process) dans le secteur de la fabrication d'outils, de matrices et de moules représentent le meilleur exemple des obstacles financiers auxquels se heurte l'industrie manufacturière. L'industrie manufacturière est hautement capitalistique : son accès aux capitaux est donc essentiel. Par conséquent, le NPD recommande :

Que le gouvernement du Canada établisse un mécanisme de financement sectoriel pour l'industrie manufacturière.



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique de sécurité	continuer d'accorder la priorité à l'initiative de Partenariat pour la sécurité et la prospérité  créer une stratégie de fabrication à long terme intégrée à une stratégie de renouvellement en matière de défense nationale, où les entreprises recevant un appui devront être prêtes à répondre aux besoins de fabrication en cas d'urgences nationales	Chambre de commerce du Canada  Valiant Machine & Tool Inc.



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Infrastructures et commerce interprovincial (suite)	améliorer l'infrastructure routière, en particulier la construction de la route 407 pour contourner Toronto	Greater Oshawa Chamber of Commerce
	investir dans l'infrastructure des transports et de l'énergie	Edson Packaging Machinery Ltd.
	investir dans l'infrastructure des transports et de l'énergie	Tempress Ltd.; Manufacturiers et Exportateurs du Canada – Division de l'Alberta
	investir davantage dans l'infrastructure routière, notamment par le partage du produit de la taxe sur l'essence avec les municipalités	Toronto Board of Trade
	consacrer un milliard de dollars par an, prélevés sur le Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique, aux transports en commun	Toronto Board of Trade
	réaliser des missions commerciales interrégionales au Canada au lieu de missions commerciales internationales	Windsor and District Labour Council
	établir des partenariats d'entreprises interrégionales comme ceux qui existent à titre expérimental entre Calgary et Québec	Team Calgary

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Infrastructures et commerce interprovincial (suite)</p>	<p>mettre sur pied des mesures incitatives pour un transport des marchandises « plus vert » grâce à une assurance responsabilité civile complémentaire tant pour les camions que pour les trains</p> <p>encourager Transports Canada à financer de nouvelles technologies et les mises à niveau du système de transport des voyageurs par chemin de fer</p> <p>aider à réduire le coût en capital de nouveaux équipements du transport en commun de façon à diminuer les tarifs</p> <p>établir une stratégie nationale complète pour coordonner l'action des diverses industries concernées par le commerce international, le transport et la sécurité</p> <p>améliorer l'infrastructure des transports et le réseau routier pour créer davantage de liens directs entre les fabricants et leurs marchés</p> <p>réduire les obstacles aux mouvements interprovinciaux en matière d'investissement, d'échanges et de main-d'œuvre</p>	<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies; Manufacturiers et Exportateurs du Canada – Division de l'Alberta</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	politiques d'approvisionnement exigeant un contenu canadien, à utiliser de concert avec des programmes de promotion des produits canadiens auprès des Canadiens	Plastiques Cellulaires Polyform Inc.
	créer des encouragements pour inciter les sociétés à s'établir au Canada, ce que de nombreux États américains font déjà	Plastiques Cellulaires Polyform Inc.
Infrastructures et commerce interprovincial	développer des mécanismes de résolution des différends aux décisions exécutoires pour le commerce interprovincial	Conference Board du Canada
	besoin d'une stratégie nationale d'infrastructure des transports, envisageant des discussions concernant des partenariats public-privé	Chambre de commerce du Canada
	améliorer les infrastructures physiques à la frontière canado-américaine	Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada
	investir dans les transports afin de s'ajuster aux modifications des sources de gaz naturel	Groupe pour un dialogue sur l'énergie

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>poursuivre le programme Partenariat technologique Canada, et appuyer les programmes comme la Stratégie ontarienne d'investissement dans l'industrie automobile</p> <p>créer une politique fédérale globale pour les secteurs de l'automobile et de la fabrication, comprenant des encouragements à l'investissement, l'amélioration de la structure fiscale, des programmes à risque partagé et des politiques commerciales</p> <p>protéger les fabricants d'outils contre le risque financier associé à la longue période qui sépare le début de la production et la perception des premières recettes a) en permettant aux fabricants d'obtenir un droit de rétention sur leurs produits; b) en maintenant le programme d'assurance de créances d'IEDC, avec un programme similaire pour les produits qui ne sont pas exportés; c) en permettant une meilleure coordination des paiements et des crédits de TPS; et d) en encourageant les banques à accepter des risques de crédit plus importants</p>	<p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Platinum Tool Technologies</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>faire en sorte qu'on offre davantage d'incitatifs aux entreprises canadiennes pour qu'elles prennent de l'expansion et investissent au Canada pour concurrencer les incitatifs qu'offrent d'autres pays</p> <p>créer un système de financement par prêt pour les investissements partagés entre le gouvernement et l'industrie dans le capital et le développement des compétences où les remboursements reposent sur les rentrées futures générées par les produits et les procédés innovateurs</p> <p>créer des programmes pour aider les entreprises à obtenir les ressources financières nécessaires pour investir dans la technologie et l'équipement de pointe; inclure possiblement une exonération de remboursement de prêt fondée sur le maintien de l'emploi et la création d'emplois</p> <p>créer une stratégie industrielle et manufacturière comprenant une aide à la modernisation des biens d'équipement, ainsi qu'à l'augmentation du savoir et de l'investissement en matière de technologies de fabrication « allégées »</p>	<p>Mancor Industries</p> <p>Vallant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Vallant Machine &amp; Tool Inc.</p>



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>politiques d'approvisionnement exigeant un contenu canadien, à utiliser de concert avec des programmes de promotion des produits canadiens auprès des Canadiens</p> <p>développer des mécanismes de partenariat entre les principaux intervenants de certains secteurs industriels afin de cibler les intérêts manufacturiers à moyen et à long terme</p> <p>il ne faut pas fournir de capital direct ni de subventions à la production à l'industrie</p> <p>veiller à ce que les subventions gouvernementales ciblent la productivité et pas seulement la création d'emplois</p> <p>instituer un programme national d'incitatifs pour permettre aux municipalités de soutenir la concurrence étrangère pour ce qui est d'attirer des investissements</p> <p>chercher à attirer de gros fabricants au Canada</p>	<p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Ville d'Oshawa</p> <p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>promouvoir l'utilisation du bois dans la construction non résidentielle</p> <p>créer un forum où les travailleurs pourront participer à la réorganisation de leur industrie dans le but d'en accroître la productivité</p> <p>investir dans une nouvelle politique industrielle « plus verte » et la soutenir, surtout dans le secteur de l'automobile</p> <p>créer une stratégie d'emploi à long terme pour le secteur manufacturier canadien « innovateur et hautement productif » par l'entremise d'investissements dans la R-D, le développement des compétences et les nouvelles infrastructures</p> <p>créer une « banque de développement sectoriel » afin d'aider à investir dans la restructuration des industries</p> <p>il ne doit pas y avoir de programmes spéciaux pour des industries particulières</p>	<p>Conseil canadien du bois</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Association canadienne des fabricants de produits chimiques</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>politiques d'approvisionnement exigeant un contenu canadien, à utiliser de concert avec des programmes de promotion des produits canadiens auprès des Canadiens</p> <p>poursuivre les activités du Programme des industries canadiennes du textile et du vêtement (PICTV)</p> <p>promouvoir les vêtements fabriqués au Canada</p> <p>mise en œuvre d'un programme de perfectionnement passif pour l'industrie du textile (les vêtements importés fabriqués à partir de tissus canadiens entreraient au Canada en franchise de droits)</p> <p>opposé à la recommandation pour le perfectionnement passif</p> <p>les programmes devraient réserver une partie de leur financement aux PME (dans l'aérospatiale par exemple)</p> <p>offrir du soutien aux organisations qui doivent composer avec le règlement américain relatif au commerce international des armes (ITAR)</p>	<p>Institut des manufacturiers du vêtement du Québec</p> <p>Institut des manufacturiers du vêtement du Québec</p> <p>UNITE HERE</p> <p>Institut canadien des textiles</p> <p>Institut des manufacturiers du vêtement du Québec</p> <p>Association québécoise de l'aérospatiale</p> <p>Association québécoise de l'aérospatiale</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Recherche et développement/ commercialisation (suite)	<p>faire participer le gouvernement fédéral à I-CAN (Innovation Canada) soit par l'octroi de subventions, soit en rendant I-CAN admissible aux programmes de financement de la R-D</p> <p>étendre les mécanismes de soutien de la R-D à la commercialisation de nouveaux produits et l'obtention de brevets, y compris des brevets internationaux</p>	<p>Alberta Research Council</p> <p>Flexxaire Manufacturing Inc.</p>
Industrie	<p>le gouvernement fédéral devrait encourager une réduction des subventions au secteur manufacturier</p> <p>continuer de soutenir les grands investissements stratégiques dans l'industrie automobile par la participation au Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile</p> <p>offrir des garanties de prêt de l'État</p> <p>offrir des subventions directes à l'achat de matériel neuf</p> <p>se servir des fonds du Régime de pensions du Canada pour financer les dépenses d'équipement des PME</p>	<p>Global Insights Inc.</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Recherche et développement/ commercialisation (suite)</p>	<p>encourager l'accroissement du financement de la R-D dans le secteur manufacturier</p> <p>accroître les investissements en R-D, en particulier les partenariats entre l'industrie et l'université</p> <p>améliorer les transferts de technologie entre l'université et l'entreprise</p> <p>encourager la recherche universitaire axée sur la commercialisation et les besoins de l'industrie; investir dans les programmes de commercialisation des industries et participer à leur financement</p> <p>investir dans la recherche et le développement par exemple en revoyant et en élargissant le programme de RS-DE, mais aussi en accordant davantage de subventions et pas seulement des crédits d'impôt</p> <p>veiller à ce que les investissements en R-D soient liés à de véritables besoins commerciaux et à des produits commercialisables</p>	<p>Ville d'Oshawa</p> <p>University of Ontario Institute of Technology</p> <p>Tempress Ltd.</p> <p>Valiant Machines &amp; Tool Inc.</p> <p>Accucaps Industries Limited</p> <p>Alberta Research Council</p>



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Recherche et développement/ commercialisation (suite)</p>	<p>allouer un financement stable et à long terme au FCI à compter du budget du printemps</p> <p>associer le financement de projets à d'autres services de soutien qui encouragent la collaboration entre l'industrie et le milieu universitaire, surtout durant l'étape de commercialisation des nouvelles technologies</p> <p>encourager les projets de recherche axés sur le marché</p> <p>encourager davantage la R-D dans le secteur privé en assortissant les bourses accordées par le gouvernement pour la R-D universitaire de conditions exigeant une collaboration avec l'industrie</p> <p>encourager et simplifier les programmes de collaboration industrie-universités en matière de R-D</p>	<p>Fondation canadienne pour l'innovation</p> <p>Precarn Incorporated</p> <p>Precarn Incorporated</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Maritime Steel and Foundries Limited</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Recherche et développement/ commercialisation (suite)	mettre en place une approche méthodique et coordonnée pour les divers programmes de financement de la recherche	Réseau de centres d'excellence AUTO21
	inclure les augmentations du taux d'inflation dans le financement des projets de recherche à long terme	Réseau de centres d'excellence AUTO21
	intégrer la R-D à l'industrie et aux consommateurs dans une « chaîne d'approvisionnement de l'innovation »; en particulier, partager les risques que présente la conversion des nouvelles découvertes en projets pilotes avec le secteur privé, par exemple en utilisant une sorte de mécanisme d'assurance	Energy Innovation Network
	faire participer davantage le secteur privé à la supervision des programmes de recherche et de développement financés par les deniers publics afin de s'assurer que la recherche répond aux besoins du marché	Energy Innovation Network

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Recherche et développement/ commercialisation (suite)</p>	<p>rétablir le programme de développement de transport durable des marchandises ou concevoir un programme similaire qui appuierait les innovations technologiques</p> <p>appuyer la R-D en général, mais surtout permettre l'acheminement de nouvelles technologies vers les marchés</p> <p>s'assurer que la recherche effectuée dans les universités canadiennes et subventionnée par le gouvernement canadien est développée et commercialisée au Canada et non pas dans d'autres pays</p> <p>accroître les possibilités de placements de capital de risque dans les nouvelles technologies au Canada</p> <p>investir dans la recherche appliquée ainsi que dans la recherche fondamentale</p> <p>supprimer la disposition de temporisation de 14 ans qui s'applique aux réseaux de centres d'excellence (c.-à-d. permettre aux RCE de renouveler leur mandat de 7 ans à plus d'une reprise, et ce tant que l'industrie concernée participe au programme)</p>	<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Réseau de centres d'excellence AUTO21</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Réglementation (suite)	<p>instituer un système de plafonnement et d'échange d'émissions de dioxyde de carbone, avec des crédits compensatoires pour la biomasse</p> <p>asseoir la réglementation environnementale sur des bases scientifiques saines et ne pas seulement copier ce qui se fait ailleurs</p> <p>voir à l'harmonisation des réglementations canadienne et américaine</p>	<p>J. D. Irving Limited</p> <p>Maritime Steel and Foundries Limited</p> <p>General Motors du Canada Ltée</p>
Recherche et développement/ commercialisation	<p>maintenir le Partenariat technologique du Canada, le doter de ressources suffisantes et tenir compte de l'évolution des investissements en R-D tout au long du processus de R-D</p> <p>le gouvernement et les organes de financement devraient distinguer les différentes phases de la R-D et traiter chacune différemment</p> <p>commercialiser la recherche (faire participer l'industrie à la R-D); par exemple, développer le programme d'encouragement au transport des marchandises et le programme de développement des technologies ferroviaires</p>	<p>Association des industries aérospatiales du Canada</p> <p>Association québécoise de l'aérospatiale</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Réglementation (suite)	<p>garantir un milieu de la réglementation réceptif et un environnement d'entreprise plus assuré à long terme</p> <p>accélérer l'approbation des nouveaux ouvrages hydro-électriques en augmentant la coordination entre les compétences et les ministères fédéraux et en améliorant les calendriers des évaluations réglementées</p> <p>appuyer les modifications réglementaires et investir afin de faciliter la participation des industries dans la production combinée d'électricité</p> <p>s'assurer que la réglementation environnementale tient compte des différences sectorielles au niveau des émissions et des réductions antérieures des émissions</p> <p>s'assurer que le processus réglementaire est concurrentiel pour ce qui est du coût et de la rapidité</p> <p>conclure des ententes avec les autres compétences afin de réduire les chevauchements dans le processus réglementaire</p>	<p>Energy Innovation Network</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne de l'électricité</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Association canadienne des fabricants de produits chimiques</p> <p>Électro-Fédération Canada</p> <p>Électro-Fédération Canada</p>



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Réglementation (suite)	<p>réglementer l'électricité de façon à ce que les prix puissent évoluer en fonction de la conjoncture</p> <p>avoir une plus grande latitude sur le plan réglementaire afin de permettre la passation de contrats à long terme (surtout pour le gaz naturel) et ainsi éliminer la volatilité des prix</p> <p>ne pas faire marche arrière à la suite de la déréglementation réussie dans les secteurs du pétrole et du gaz</p> <p>s'assurer que la réglementation des prix de l'électricité permet la conclusion de partenariats ayant pour objectif de récupérer les coûts des investissements des industries du secteur des technologies avancées</p> <p>examiner et réorganiser le milieu de la réglementation canadienne (pour les produits alimentaires et de consommation), surtout en ce qui a trait à la réduction des délais d'évaluation des produits, à l'amélioration de la coopération juridictionnelle et ministérielle, à la flexibilité permettant de s'ajuster aux normes internationales et à l'utilisation des données scientifiques internationales</p>	<p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne de l'électricité</p> <p>Produits alimentaires et de consommation du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Réglementation (suite)	<p>alléger la réglementation et les formalités administratives</p> <p>instituer un processus d'examen de la réglementation, systématiser la mesure et la déclaration du fardeau que représente la réglementation</p> <p>régime réglementaire qui encourage la mobilité de la main-d'œuvre et réduit les facteurs qui découragent les travailleurs d'aller s'installer ailleurs</p> <p>suivre les recommandations faites en 2004 par le Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente</p> <p>simplifier, rationaliser et évaluer le cadre réglementaire</p> <p>il faudrait calculer la valeur comptable nette de toute réglementation (sur l'économie, sur l'environnement, sur la santé, etc.)</p> <p>réviser la <i>Loi sur la concurrence</i> afin de garantir que l'examen des fusions tiennent davantage compte des économies d'échelle</p>	<p>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p> <p>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprises</p> <p>Chambre de commerce du Canada; Conseil canadien du bois</p> <p>Conference Board du Canada</p> <p>Conference Board du Canada</p> <p>Association des produits forestiers du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	tenter résolument de conclure des accords commerciaux régionaux et bilatéraux, mais par au détriment des négociations multilatérales	Conseil canadien du commerce de détail
Protection des droits de propriété intellectuelle	<p>améliorer la mise en œuvre des règles commerciales à la frontière pour lutter contre l'importation et l'exportation de contrefaçons</p> <p>veiller à l'application des règles commerciales et protéger les droits de propriété intellectuelle pour entretenir la confiance des Canadiens et des Américains dans notre partenariat commercial</p> <p>aider les entreprises à compenser les frais juridiques et autres frais liés aux poursuites judiciaires en matière de protection conférée par un brevet international</p>	<p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Accucaps Industries Limited; Flexxaire Manufacturing Inc.;; Plastiques Cellulaires Polyform Inc.;; Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprises</p> <p>Caoutchoucs et plastiques Falpaco Inc.</p>
Réglementation	<p>accélérer les homologations réglementaires (dans le secteur pharmaceutique)</p> <p>faire observer la Loi fédérale sur les frais d'utilisation – veiller à ce que les frais soient dûment déclarés et concurrentiels au niveau international</p>	<p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>clarifier les stratégies gouvernementales relatives à l'exportation des produits manufacturés</p> <p>imposer des droits de douane sur les importations en provenance d'Asie de produits aussi fabriqués au Canada</p> <p>imposer des droits dissuasifs sur les importations en provenance de pays peu respectueux de l'environnement</p> <p>élargir l'actuel programme des missions commerciales en y intégrant des mesures qui incitent les entreprises à développer les relations stratégiques nécessaires pour que le Canada demeure un pays exportateur net</p> <p>s'assurer que les importateurs étrangers doivent se soumettre aux mêmes contraintes environnementales que les entreprises canadiennes</p> <p>ne pas mettre en place des systèmes d'échange de crédits d'émission pour des questions environnementales; il serait préférable d'exiger des pays n'ayant pas respecté leurs obligations environnementales qu'ils indemnisent ceux qui l'ont fait en leur versant un pourcentage de leurs revenus d'exportation</p>	<p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada – Division de l'Alberta</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p> <p>Vallant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>MRC de la Haute-Yamaska</p> <p>Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>améliorer le passage de la frontière canado-américaine, non seulement pour les marchandises, mais aussi pour les personnes</p> <p>veiller à ce que les accords commerciaux futurs (en particulier avec les pays qui comptent de grands constructeurs d'automobiles) soient justes et réciproques</p> <p>égaliser les chances contre les concurrents étrangers qui protègent et subventionnent leurs industries</p> <p>empêcher les grandes sociétés de délocaliser leurs opérations de fabrication de pièces au profit de pays où les salaires sont moindres</p> <p>examiner les prix de cession interne au niveau international pour prévenir le dumping au Canada</p> <p>conclure un pacte de l'automobile avec la Chine, la Corée et d'autres pour contrecarrer les droits et règlements protectionnistes de ces pays</p>	<p>Canadian Association of MoldMakers / DMS Corporation</p> <p>General Motors du Canada Ltée; Ville d'Oshawa</p> <p>Canadian Association of MoldMakers / DMS Corporation; Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>MidWest Precision Mould Ltd</p>



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>reconvoquer les comités sur le commerce international de bois d'œuvre avec les États-Unis afin de permettre aux entreprises de mettre leur grain de sel maintenant que leurs dirigeants comprennent l'accord actuel et, en particulier, s'assurer que tous les droits imposés sont clairs et conséquents (aucun droit rétroactif), de sorte que les entreprises puissent prévoir leurs coûts de façon adéquate</p> <p>utiliser les règles commerciales existantes pour s'ajuster aux manipulations des marchés causées par le développement rapide de certains pays (comme la Chine et l'Inde) qui subventionnent largement certaines industries</p> <p>ne pas conclure d'accord Canada-AELE tant que ne seront pas instituées les politiques nécessaires pour permettre aux constructeurs de navires canadiens de soutenir la concurrence de l'industrie norvégienne, protégée</p> <p>soutenir l'initiative de la porte de l'Asie-Pacifique et établir une porte et un corridor de l'Atlantique</p> <p>améliorer l'efficacité du transport transfrontalier des marchandises (en particulier entre Windsor et Detroit)</p>	<p>Independent Lumber Remanufacturers Association</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Offshore/Onshore Technologies Association of Nova Scotia et Secunda Marine Services Limited</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Greater Oshawa Chamber of Commerce; Tempress Ltd.; Celestica; Windsor and District Chamber of Commerce; Accucaps</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>aider à promouvoir les ventes et à subventionner les missions commerciales dans les marchés internationaux, surtout en Chine</p> <p>poursuivre et accélérer les négociations bilatérales de libre-échange dans la foulée de la suspension des pourparlers de l'OMC</p> <p>mettre en place des mesures temporaires de sauvegarde aux termes de l'OMC afin de limiter les importations de vêtements provenant de la Chine</p> <p>mettre en application, le cas échéant (p. ex. à la suite d'une recommandation du Tribunal canadien du commerce extérieur) des mesures de protection temporaires afin de donner aux industries le temps d'apporter des modifications ou de s'adapter</p> <p>considérer l'absence d'application des règles sur les brevets ou de normes environnementales dans les autres pays (par exemple en Chine) comme l'équivalent de subventions industrielles lors de la négociation des accords commerciaux</p> <p>ne pas appuyer le projet de loi C-24 (Loi sur le droit à l'exportation de produits de bois d'œuvre, 2006)</p>	<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Produits alimentaires et de consommation du Canada</p> <p>UNITE HERE</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Independent Lumber Remanufacturers Association</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>trouver une solution qui permettrait d'ouvrir le marché sud-coréen de l'automobile aux importations (p. ex. : approche fondée sur des indicateurs du marché, avec rétablissement temporaire des droits)</p> <p>révision des règles d'origine relatives aux PMA</p> <p>supprimer les droits de douane sur les tissus qui ne sont pas produits commercialement au Canada</p> <p>collaborer étroitement avec nos homologues sur les questions qui entourent l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental</p> <p>encourager les États-Unis à réduire les subventions relatives à l'éthanol ou égaliser leurs subventions</p> <p>s'assurer que les exonérations de droits pour les importations provenant de pays en développement sont supprimées une fois que ces pays deviennent des concurrents industriels</p>	<p>Association canadienne des constructeurs de véhicules</p> <p>Institut canadien des textiles</p> <p>Institut des manufacturiers du vêtement du Québec</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Institut canadien des produits pétroliers</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique énergétique (suite)	<p>créer une stratégie énergétique nationale qui soutient la R-D, établit un cadre propre à stabiliser les prix de l'énergie et institue un climat d'affaires compétitif</p> <p>fournir des incitatifs pour ceux qui atteignent des cibles en matière d'efficacité énergétique</p> <p>encourager le gouvernement fédéral, par l'intermédiaire du CNRC, à soutenir les projets d'utilisation du CO<sub>2</sub> et de production d'électricité à partir de la biomasse</p>	<p>Ville d'Oshawa</p> <p>Ville d'Oshawa</p> <p>Alberta Research Council</p>
Politique commerciale	<p>mettre l'accent sur les ententes commerciales régionales et bilatérales qui offrent un bon accès aux marchés</p> <p>le Canada doit maintenir le cap sur l'importance du régime commercial multilatéral et tenter de contribuer à l'élimination des obstacles au commerce international</p> <p>continuer de réclamer la libéralisation des échanges</p> <p>abandonner la négociation d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud</p>	<p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprises</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada; Congrès du travail du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique énergétique (suite)	<p>éclaircir la politique sur les changements climatiques afin que l'industrie pétrolière puisse prendre les décisions appropriées à long terme</p> <p>revoir les programmes actuels et proposés, notamment ceux destinés aux Canadiens à revenu relativement faible, pour s'assurer que l'efficacité énergétique et les possibilités de remplacement de combustible sont pleinement prises en considération dans l'atteinte des objectifs environnementaux et liés à la capacité financière</p> <p>accroître le soutien aux programmes pour la démonstration, l'utilisation et l'adoption de technologies et de projets énergétiques intégrés</p> <p>encourager le développement de nouvelles technologies de production d'énergie, surtout des technologies « vertes » (comme l'énergie éolienne)</p> <p>encourager l'investissement dans les énergies renouvelables, en particulier en modifiant les usines pour que celles-ci génèrent leur propre électricité à partir de la biomasse ou d'éoliennes – éventuellement en permettant une déduction de 150 % des coûts</p>	<p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Institut canadien des produits pétroliers</p> <p>Association canadienne du gaz</p> <p>Association canadienne du gaz</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>J. D. Irving Ltd.</p>



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique énergétique (suite)	<p>soutenir les nouveaux ouvrages hydroélectriques afin de conserver l'avantage du Canada dans les prix de l'électricité, etc.</p> <p>Élaborer un cadre énergétique plus cohérent</p> <p>Imposer des délais sur les subventions pour les énergies alternatives</p> <p>promouvoir l'utilisation de biodiésel et d'autres carburants renouvelables</p> <p>développer un cadre énergétique solide qui inclut l'énergie nucléaire comme un moyen de générer une alimentation stable en électricité sans émissions</p> <p>intégrer les sources d'énergie et les systèmes de distribution</p> <p>accélérer le développement de sources d'énergie de remplacement</p> <p>accroître la sensibilisation et la coopération de la population à l'égard du besoin de créer de nouvelles infrastructures énergétiques</p>	<p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Association canadienne des fabricants de produits chimiques</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	travailler de concert avec les provinces et les territoires à faire connaître les programmes de garde d'enfants pour permettre aux femmes de travailler	Conseil canadien du commerce de détail
Politique énergétique	<p>élaborer une stratégie en matière d'énergie favorable à l'établissement d'un climat commercial compétitif</p> <p>envisager l'énergie d'un point de vue continental</p> <p>développer une politique nationale sur l'énergie et les ressources</p> <p>fournir des encouragements et des ressources aux producteurs industriels à l'appui de l'efficacité énergétique</p> <p>développer un cadre énergétique assurant une charge d'alimentation suffisante au secteur manufacturier et la stabilisation des prix de l'énergie</p> <p>incorporer des biocarburants dans le flux des produits pétroliers raffinés « d'une manière qui favorise le fonctionnement des marchés »</p>	<p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada et Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Association canadienne de l'industrie des plastiques</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>investir davantage dans les cours de métiers et la formation, notamment dans le recyclage des travailleurs d'âge mûr déplacés</p> <p>veiller à ce que les programmes de développement des compétences financés par l'État répondent bien aux besoins en consultant les dirigeants de l'industrie</p> <p>favoriser l'élaboration de programmes collégiaux et universitaires en collaboration avec l'industrie, et créer un point de liaison entre l'industrie et les établissements d'enseignement pour que ces derniers connaissent mieux les besoins de l'industrie; financer ces programmes avec des fonds fédéraux</p> <p>utiliser les excédents budgétaires actuels pour appuyer la formation continue</p> <p>concevoir une stratégie d'immigration « moderne » qui met l'accent à la fois sur les travailleurs aptes à la formation et déjà compétents</p> <p>revoir les politiques fiscales qui peuvent inciter les Canadiens adultes à se retirer du marché du travail</p>	<p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Conseil canadien du commerce de détail</p> <p>Conseil canadien du commerce de détail</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>encourager l'immigration pour rejoindre la population active</p> <p>encourager des partenariats de l'industrie avec les écoles secondaires qui offrent des programmes techniques (comme le programme régional de haute technologie de l'École secondaire Port Credit)</p> <p>permettre aux étudiants et aux apprentis de déduire leurs dépenses d'outils</p> <p>chercher à attirer des jeunes dans le secteur manufacturier et leur donner la formation nécessaire durant leurs études</p> <p>aider les entreprises qui contribuent à la formation des étudiants par des programmes de stages, etc.</p>	<p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>École secondaire Port Credit</p> <p>École secondaire Port Credit</p> <p>Celestica</p> <p>Celestica</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>modifier la politique en matière d'immigration pour mieux l'adapter aux besoins en main-d'œuvre; encourager les jeunes entrepreneurs immigrants</p> <p>faciliter les choses aux entreprises qui veulent faire venir des travailleurs temporaires, par exemple en provenance du Mexique</p> <p>effectuer une réforme du régime d'AE pour supprimer les obstacles à la mobilité de la main-d'oeuvre</p> <p>réduire les effectifs dans le secteur public de manière à libérer des travailleurs qui pourront alors travailler dans le secteur privé</p> <p>encourager les collèges communautaires à multiplier les programmes de formation industrielle en collaboration avec les industries et les syndicats</p>	<p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Maritime Steel and Foundries Limited</p>



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>encourager la coopération entre les gouvernements, les industries et les instituts polytechniques afin de former des travailleurs qui auront des compétences recherchées</p> <p>instaurer un crédit d'impôt qui sera déduit des cotisations d'AE pour la formation de la main-d'œuvre financée par l'employeur</p> <p>mettre l'accent sur les programmes gouvernementaux de ressources humaines portant sur les compétences techniques avancées</p> <p>le gouvernement doit travailler de concert avec l'industrie afin de faire la promotion auprès des jeunes des carrières dans le secteur de la fabrication</p> <p>le gouvernement doit élaborer une politique visant à protéger et à accroître le nombre d'emplois spécialisés</p> <p>faciliter l'accès aux subventions et programmes de formation de la main-d'œuvre, en alléger les formalités; éliminer les restrictions qui visent actuellement les prestataires de l'AE</p>	<p>Polytechnics Canada</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier; Electro-Fédération Canada; Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>J. D. Irving Limited</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>réévaluer la position du congé de maternité au sein du système de l'AE afin d'accroître les incitatifs pour que les employeurs offrent des prestations de maternité suffisantes</p> <p>utiliser le système de l'AE comme un incitatif, semblable aux rabais de prime d'AE qui sont actuellement octroyés aux employeurs qui offrent leurs propres prestations de maternité, pour que les employeurs donnent de la formation axée sur les compétences</p> <p>en faire davantage afin d'améliorer la formation en emploi de façon à ce que les travailleurs puissent être à jour dans leurs compétences</p> <p>élaborer une stratégie nationale de « compétences humaines » afin de fixer des objectifs à court et à long terme visant à garantir une main-d'œuvre compétente</p> <p>mettre sur pied un système national de virement-crédit entre les établissements d'enseignement ainsi qu'un système de crédit pour les acquis des étudiants adultes</p> <p>accroître la capacité d'apprentissage en ligne du Canada</p>	<p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>mettre sur pied un Programme d'adaptation des travailleurs âgés qui comprend les travailleurs de l'industrie du vêtement, surtout à Montréal</p> <p>mettre sur pied un système visant à aider les PME à adopter de nouvelles méthodes de gestion des employés plus coopératives</p> <p>étudier les options de retraite progressive pour faire face à une population vieillissante de travailleurs qualifiés</p> <p>faire participer à nouveau le gouvernement fédéral à la formation axée sur les compétences et surtout à la formation des prestataires d'AE pour qu'ils puissent s'adapter aux nouvelles industries ou aux nouveaux emplois sans perdre leurs prestations (semblable aux programmes d'apprentissage existants)</p> <p>instaurer une taxe de 1 % pour les sociétés qui ne forment pas leurs employés (suivre le modèle québécois)</p> <p>investir dans des formations sur l'alphabétisation et les notions de calcul de base pour les travailleurs</p>	<p>UNITE HERE</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>Congrès du travail du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et le secteur privé doivent en faire plus au chapitre de la formation des salariés</p> <p>revoir le régime d'assurance-emploi</p> <p>encourager davantage les migrations vers des marchés du travail plus prometteurs</p> <p>investir davantage dans l'enseignement supérieur</p> <p>investir davantage dans les programmes d'apprentissage</p> <p>fournir des encouragements fiscaux aux PME parce qu'elles offrent des possibilités de formation et d'apprentissage dont profitent ultérieurement les grandes entreprises</p> <p>encourager les entreprises, en particulier les PME, à offrir davantage de possibilités de formation</p> <p>rétablir le Programme d'adaptation des travailleurs âgés (PATA)</p>	<p>Global Insights Inc.</p> <p>Global Insights Inc.; Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Global Insights Inc.</p> <p>Chambre de commerce du Canada; Mancor Industries</p> <p>Chambre de commerce du Canada; Ville d'Oshawa</p> <p>Association québécoise de l'aérospatiale</p> <p>Chambre de commerce du Canada; Platinum Tool Technologies; Ville d'Oshawa</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec; Centrale des syndicats du Québec</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>améliorer l'intégration à la population active des immigrants et des Autochtones</p> <p>améliorer la reconnaissance des titres de compétence</p> <p>faciliter l'intégration des immigrants dans des emplois qui leur conviennent par l'adoption de politiques d'accréditation efficaces et réduire les obstacles interprovinciaux à l'accréditation dans les métiers et les professions</p> <p>établir un système d'accréditation national simple et coordonné en commençant par les 10 branches d'activité où les pénuries de main-d'œuvre sont les plus graves</p> <p>compenser les coûts de formation en allégeant les autres charges sociales (comme l'assurance-emploi)</p> <p>congé de formation financé à même l'assurance-emploi</p> <p>insister davantage sur le perfectionnement continu et l'offre de compétences</p>	<p>Chambre de commerce du Canada : Conseil canadien du commerce de détail</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Chambre de commerce du Canada et Conseil canadien du bois</p> <p>Conference Board du Canada</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Banque du Canada</p>



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale - Taux de la déduction pour amortissement (suite)	faire revoir officiellement par un comité industrie/gouvernement les critères d'admissibilité à inclure dans le taux de déduction pour amortissement accéléré et les récentes majorations temporaires  faire correspondre le taux de la déduction pour amortissement au taux équivalent américain pour le matériel ferroviaire  permettre l'amortissement d'un bien d'équipement dès l'année où les dépenses sont engagées et non pas seulement à partir de l'année de mise en service du bien	Association canadienne du gaz  Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer  J. D. Irving Limited
Compétences de la main-d'œuvre	accélérer le traitement des demandes d'immigration émanant de travailleurs spécialisés et le processus de sélection de ceux qui possèdent des compétences en demande  voir à ce que le système de permis de travail corresponde aux besoins en main-d'œuvre  travailler plus efficacement pour attirer au Canada les travailleurs étrangers nécessaires pour répondre aux besoins en main-d'œuvre; consacrer plus de ressources aux régions cibles (comme l'Asie)	Manufacturiers et Exportateurs du Canada  Manufacturiers et Exportateurs du Canada  Manufacturiers et Exportateurs du Canada

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale - Taux de la déduction pour amortissement (suite)	<p>taux de la déduction pour amortissement : faire en sorte que la vie utile du bien corresponde à la réalité économique</p> <p>permettre l'amortissement en deux ans des machines et du matériel</p> <p>porter le taux d'amortissement des dépenses d'équipement de 4 % à 8 % pour le système de distribution de gaz naturel</p> <p>porter le taux de la déduction pour amortissement de 8 % à 12 % pour les infrastructures électriques et jusqu'à 45 % pour les compteurs intelligents et les autres biens des secteurs de la communication et des logiciels</p>	<p>Chambre de commerce du Canada; Chambre de commerce de Toronto</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Association canadienne de l'industrie des plastiques; Association canadienne des producteurs d'acier; Électro-Fédération Canada et Association canadienne des fabricants de produits chimiques; J. D. Irving Limited; Windsor and District Chamber of Commerce; Edmonton Economic Development Corporation</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne de l'électricité</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Politique fiscale - programme d'incitation fiscale pour RS-DE (suite)</p> <p>Politique fiscale - Taux de la déduction pour amortissement</p>	<p>instituer dans le crédit pour RS-DE un incitatif à la création de produits viables (commercialisables)</p> <p>veiller à ce que les entreprises puissent déduire leurs crédits d'impôt pour RS-DE accumulés de leurs cotisations d'AE ou s'en servir à l'égard de leurs dépenses d'équipement</p> <p>augmenter les déductions relatives aux coûts en capital pour le programme RS-DE</p> <p>amortissement accéléré du matériel et des investissements technologiques</p> <p>accélérer la déduction pour amortissement</p>	<p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec; Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada; et Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Fédération canadienne du vêtement; Association des produits forestiers du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale - programme d'incitation fiscale pour RS-DE	<p>rendre les crédits d'impôt pour RS-DE plus accessibles / améliorer le programme d'incitatifs fiscaux pour RS-DE</p> <p>rendre les crédits d'impôt pour RS-DE plus accessibles : permettre l'inclusion du remboursement dans l'évaluation du projet, inclure les travaux coopératifs internationaux et les coûts du travail de précommercialisation (par exemple, le brevetage, le prototype)</p> <p>imposer à Industrie Canada (et non pas à l'ARC) la responsabilité d'évaluer les propositions relatives à la RS-DE</p> <p>rendre les crédits d'impôt pour RS-DE remboursables, et les exclure de l'assiette fiscale</p> <p>permettre que le crédit pour RS-DE couvre aussi la R – D collaborative internationale et les coûts de brevet</p>	<p>Association canadienne de l'industrie des plastiques; Institut canadien des textiles; Fédération canadienne du vêtement; Association des industries aérospatiales du Canada; Association canadienne des producteurs d'acier; Bernard Mould</p> <p>Électro-Fédération Canada</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale générale (suite)	<p>corriger le régime fiscal de manière que les retraités et les prestataires d'AE ne perdent pas d'argent quand ils retournent travailler</p> <p>encourager les provinces à remplacer la taxe de vente par une taxe sur la valeur ajoutée comme la TPS/TVH et envisager de nouvelles réductions de la TPS pour faciliter la transition</p> <p>instituer un système de transfert des pertes entre les membres d'un même groupe de sociétés</p> <p>accroître les crédits d'impôt à l'investissement et pour l'acquisition d'immobilisations, ce qui compenserait les coûts immédiatement</p> <p>favoriser les achats au pays ( p. ex. en accordant un crédit d'impôt à ceux qui achètent des produits fabriqués au Canada)</p> <p>envisager une réduction du taux marginal d'imposition des particuliers pour les familles dont le revenu est faible ou modeste</p> <p>réduire à nouveau la TPS / TVH de 1 %</p>	<p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Chambre de commerce de Toronto</p> <p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Valiant Machine &amp; Tool Inc.</p> <p>Gaouchoucs et plastiques Falpaco inc.</p> <p>Conseil canadien du commerce de détail</p> <p>Conseil canadien du commerce de détail</p>



DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale générale (suite)	<p>mettre l'accent sur les réductions d'impôt et les incitatifs fiscaux dans certains secteurs, par exemple les avantages fiscaux pour les activités de recherche et de développement ou l'investissement dans les nouvelles technologies et les nouveaux équipements</p> <p>réviser les lois sur les fiducies de revenu afin d'encourager les sociétés à réinvestir leurs profits dans le développement de leurs produits ou dans leur expansion</p> <p>dans les industries où il y a des investissements temporaires de crédits d'impôt pour de nouveaux équipements, etc., comme l'industrie automobile, ces crédits d'impôt devraient encourager l'achat de produits fabriqués au Canada</p> <p>utiliser les incitatifs fiscaux pour encourager les entreprises à investir dans la formation de leur main-d'œuvre</p> <p>permettre aux entreprises d'accorder des primes au rendement et d'autres primes en franchise d'impôt jusqu'à concurrence de 2 500 \$ pour les salariés qui gagnent moins de 50 000 \$ par an</p> <p>exonérer d'impôt les programmes de santé et de bien-être des salariés parrainés par l'employeur</p>	<p>Métallurgistes unis</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>J. D. Irving Limited</p> <p>J. D. Irving Limited</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale générale (suite)	<p>porter le seuil du taux d'imposition marginal le plus élevé sur le revenu personnel de 118 000 \$ à 150 000 \$</p> <p>harmoniser les taxes de vente provinciales avec la taxe sur les produits et services (TPS)</p> <p>introduire un allègement fiscal pour les dépenses de réinstallation</p> <p>si le gouvernement veut encourager les gens à acheter des véhicules, il doit le faire indépendamment de la technologie</p> <p>si l'impôt sur les gains en capital est aboli, il faut s'assurer que les profits sont réinvestis dans les infrastructures des entreprises</p> <p>s'assurer que les frais imposés aux usagers sont utilisés conformément à la raison pour laquelle ils sont recueillis et qu'il existe une trace écrite vérifiable</p>	<p>Chambre de commerce du Canada; Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada; Conseil canadien des chefs d'entreprises; Conseil canadien du commerce de détail</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>General Motors du Canada Limitée</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Électro-Fédération Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale générale (suite)	<p>ramener le taux d'imposition des sociétés à 17 % d'ici 5 ou 6 ans</p> <p>maintenir l'engagement gouvernemental d'abaisser l'impôt fédéral des sociétés pour le ramener de 21 % à 19 % et ultérieurement à 17 %</p> <p>s'assurer que l'impôt des sociétés est globalement avantageux par rapport aux États-Unis</p> <p>rendre la structure du régime fiscal très concurrentielle (par exemple au niveau des taux marginaux d'imposition réels)</p> <p>se servir de l'excédent budgétaire fédéral pour accélérer la réduction de l'impôt des sociétés</p> <p>réduire le taux marginal d'imposition des familles à faible revenu et à revenu modeste (25 000 \$-45 000 \$) et évaluer les « récupérations » (la réduction du crédit de TPS et des prestations pour enfant à charge à mesure que le revenu augmente)</p>	<p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Électro-Fédération Canada; Chambre de commerce du Canada; Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprises</p> <p>Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada; Association des produits forestiers du Canada</p> <p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p>

**ANNEXE D :  
RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS PRÉSENTÉES PAR LES TÉMOINS**

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique monétaire	encourager la Banque du Canada à assouplir sa politique sur les taux d'intérêt de manière à réduire les pressions à la hausse qui s'exercent sur le dollar canadien  décourager les autres pays de laisser flotter leur monnaie pour en tirer un avantage économique injuste	Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada, UNITE HERE, Métallurgistes unis, Ville d'Oshawa  Platinum Tool Technologies
Politique fiscale générale	réduire l'impôt sur les investissements des entreprises  réduire l'impôt sur les gains en capital  appuyer un projet visant à réduire l'impôt des sociétés, des particuliers, foncier et autres et les remplacer par une augmentation de la taxe de vente afin d'équilibrer le fardeau fiscal dans les prix des produits fabriqués au Canada et importés  accélérer la réduction prévue de l'impôt des sociétés	Global Insights Inc.; Association des produits forestiers du Canada  Global Insights Inc.  Électro-Fédération Canada  Global Insights Inc.; Chambre de commerce de Toronto





# ANNEXE C : RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS DU RAPPORT DU GROUPE D'EXPERTS EN COMMERCIALISATION, 2006<sup>1</sup>

- établir un Office des partenariats pour la commercialisation (OPC). L'OPC créerait un nouveau rôle pour le secteur privé, en tant que partenaire à part entière pour ce qui est de tracer la voie et d'élaborer les politiques en matière de commercialisation;
- augmenter la demande de talent de la part des entreprises, grâce à la création d'un nouveau Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation;
- stimuler l'emploi dans le secteur privé de travailleurs hautement qualifiés et disposant de talents en matière de commercialisation;
- encourager et mettre en valeur les jeunes Canadiens qui visent la réussite en affaires, en sciences et en technologie;
- développer et conserver le talent nécessaire au succès sur le marché mondial;
- créer un Superfonds pour la commercialisation afin de relever les grands défis de la commercialisation;
- élargir les programmes fédéraux qui aident les entreprises en démarrage et en démarrage à valider leurs projets commerciaux;
- augmenter la participation des PME en matière de commercialisation, grâce à une initiative canadienne des partenariats entre PME;
- améliorer l'accès des entreprises au financement et aux conseils d'investisseurs providentiels en début de croissance;
- examiner le marché canadien du capital de risque au stade de l'expansion des entreprises et trouver des possibilités d'amélioration;
- éliminer les obstacles aux investissements étrangers de capital de risque

<sup>1</sup> Les gens et l'excellence : au cœur du succès de la commercialisation, Rapport final du Groupe d'experts en commercialisation, avril 2006, [http://strategis.gc.gc.ca/epic/internet/inepc-gdc.nsf/vwap/Volume\\_1\\_f.pdf/\\$FILE/Volume\\_1\\_f.pdf](http://strategis.gc.gc.ca/epic/internet/inepc-gdc.nsf/vwap/Volume_1_f.pdf/$FILE/Volume_1_f.pdf).



# ANNEXE B : TOTAL DES LIVRAISONS POUR LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES, PAR PROVINCE ET TERRITOIRE, 2001-2005

	2001		2002		2003		2004		2005	
	en millions de \$	%	en millions de \$	%	en millions de \$	%	en millions de \$	%	en millions de \$	%
<b>Canada</b>	<b>543,272.00</b>		<b>559,902.70</b>		<b>562,551.70</b>		<b>586,105.80</b>		<b>591,086.00</b>	
Terre-Neuve-et-Labrador	2,467.80	0.45	2,537.30	0.47	2,583.80	0.48	2,544.50	0.47	2,347.30	0.43
Île-du-Prince-Édouard	1,222.00	0.22	1,300.30	0.24	1,287.40	0.24	1,299.40	0.24	1,289.60	0.24
Nouvelle-Écosse	8,228.10	1.51	8,852.60	1.63	9,138.00	1.68	9,751.30	1.79	9,898.70	1.82
Nouveau-Brunswick	11,829.50	2.18	12,446.70	2.29	12,401.50	2.28	13,636.20	2.51	14,958.90	2.75
Québec	131,945.50	24.29	133,624.50	24.60	133,832.10	24.63	135,517.00	24.94	137,038.30	25.22
Ontario	285,013.50	52.46	297,820.70	54.82	294,889.10	54.28	304,430.20	56.04	300,081.20	55.24
Manitoba	11,343.80	2.09	11,820.10	2.18	12,695.80	2.34	13,517.50	2.49	13,490.70	2.48
Saskatchewan	7,379.50	1.36	7,398.90	1.36	7,853.10	1.45	9,179.70	1.69	9,939.00	1.83
Alberta	45,479.60	8.37	45,407.20	8.36	48,076.00	8.85	53,818.40	9.91	60,310.60	11.10
Colombie-Britannique	38,302.60	7.05	38,610.10	7.11	39,691.00	7.31	42,303.50	7.79	41,139.80	7.57
Territoire du Yukon	16.6	0.00	22.6	0.00	20.6	0.00	22.8	0.00	24.6	0.00
Territoires du Nord-Ouest	39.2	0.01	56.6	0.01	78.3	0.01	80.5	0.01	86.6	0.02
Nunavut	4.3	0.00	5.2	0.00	5.1	0.00	4.9	0.00	5.8	0.00

Source Statistique Canada [http://www40.statcan.ca/102/cst01/manuf28\\_f.htm](http://www40.statcan.ca/102/cst01/manuf28_f.htm)



# ANNEXE A : NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS EMPLOYEURS CATÉGORIE D'EFFECTIF ET PAR RÉGION, 2005

Taille de l'établissement selon la catégorie d'effectif						
Province ou territoire	Micro (1-4)	Petit (5-99)	Moyen (100-499)	Grand (500+)	Total	% total
Terre-Neuve-et-Labrador	295	272	54	8	629	1.0
Ile-du-Prince-Édouard	120	151	20	1	292	0.5
Nouvelle-Écosse	658	721	91	13	1483	2.4
Nouveau-Brunswick	492	595	99	9	1195	2.0
Québec	7995	7810	1113	108	17026	28.1
Ontario	8548	12400	2067	205	23220	38.3
Manitoba	614	960	152	15	1741	2.9
Saskatchewan	566	620	67	6	1259	2.1
Alberta	2134	2901	365	16	5416	8.9
Colombie-Britannique	4024	3778	428	31	8261	13.6
Territoire du Yukon	13	14	0	0	27	0.0
Territoires du Nord-Ouest	8	16	0	0	24	0.0
Nunavut	4	8	0	0	12	0.0
<b>Total</b>	<b>25471</b>	<b>30246</b>	<b>4456</b>	<b>412</b>	<b>60585</b>	<b>100.0</b>
<b>% total</b>	<b>42.0</b>	<b>49.9</b>	<b>7.4</b>	<b>0.7</b>	<b>100.0</b>	

Source : Statistique Canada, base de données sur la Structure des Industries canadiennes.





MRC Haute-Yamaska

Plastiques Cellulaires Polyform inc.

Platinum Tool Technologies

Polytechnics Canada

Precarn Incorporated

Produits alimentaires et de consommation du Canada

Standen's Limited

Superior Tire and Auto

Syndicat des Métallos

Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile

TCA-Canada

Team Calgary

Toronto Board of Trade

Valiant Machine & Tool Inc.

Energy Innovation Network

Fabricants de produits chimiques du Canada

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Fédération canadienne du vêtement

Fibrex Glass Corporation

Fondation canadienne pour l'innovation

Général Motors du Canada Ltée

Global Insight Inc.

Independent Lumber Remanufacturers' Association

Institut canadien des textiles

Institut des manufacturiers du vêtement du Québec

J. D. Irving Limitée

L'Association canadienne des producteurs d'acier

Le Groupe pour un dialogue sur l'énergie

Les Caoutchoucs et Plastiques Falpaco Inc.

Manufacturiers et exportateurs du Canada

Manufacturiers et exportateurs du Canada - Division de l'Alberta

MidWest Precision Mould Ltd

ministère de l'Industrie

ministère des Finances

ministère des ressources naturelles

MRC de Rouville

MRC du Val-Saint-François

## ANNEXE 2 LISTE DES MÉMOIRES

Accucaps Industries Limited

Alberta Research Council

Association canadienne des constructeurs de véhicules

Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer

Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada

Association des industries aérospatiales du Canada

Association des produits forestiers du Canada

Association Québécoise de l'Aérospatiale

Atlantic Institute for Market Studies

Auto 21 Inc.

Banque du Canada

Chambre de commerce du Canada

Commission canadienne du tourisme

Congrès du travail du Canada

Conseil canadien des chefs d'entreprise

Conseil canadien du commerce de détail

Daimler Chrysler Canada

DMS Corporation

Ecole secondaire Port Credit

Edmonton Economic Development Corporation

Edson Packaging Machinery Ltd.

Electro-Federation Canada

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

DMS Corporation

2006/11/23

32

Mike Hicks, gérant des ventes nord américain, Président de l'Association canadienne des fabricateurs de moules  
Chambre de commerce de Windsor et du district

Peter Hrasstovec, président du conseil d'administration

Accucaps Industries Limited

Ed Kanfers, chef des services financiers

Platinum Tool Technologies

Dan Moynahan, président

Windsor and District Labour Council

Gary Parent, président

Valiant Machine & Tool Inc.

Patrick Persichilli, directeur, Administration et affaires générales

MidWest Precision Mould Ltd

Bill Storey, associé et directeur

TCA-Canada

Mike Vince, président

Team Calgary

Bruce Graham, président et directeur général, Développement économique de Calgary

Flexxaire Manufacturing Inc.

Jonathan McCallum, vice-président, opérations et ingénierie

Alberta Research Council

John McDougall, président et directeur général

Manufacturiers et exportateurs du Canada - Division de l'Alberta

Peter Ouellette, président du conseil d'administration, Division de l'Alberta

Edmonton Economic Development Corporation

Allan Scott, président et directeur général

Standen's Limited

Mel Svendsen, président et chef de la direction



Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

**Offshore/Onshore Technologies Association of Nova Scotia** 2006/11/20 29

Paul McEachern, directeur général  
**City of Oshawa** 2006/11/22 30

John Gray, maire  
**Greater Oshawa Chamber of Commerce**  
Bob Malcolmson, président directeur général  
**Général Motors du Canada Ltée**

David Paterson, vice-président, Affaires publiques et environnement  
**University of Ontario Institute of Technology**  
Marc Rosen, professeur et doyen, Faculté de génie et de science appliquées  
**Toronto Board of Trade** 2006/11/22 31

Jonathan Barry, député senior, comité du développement économique, Vice-président, Entreprise et Bell Canada  
**Toronto Board of Trade**  
David Black, conseiller de direction  
**Mancor Industries**

Art Church, président et chef de la direction  
**École secondaire Port Credit**  
Jan Courtin, directrice  
**Edson Packaging Machinery Ltd.**

Robert Hattin, président  
**Superior Tire and Auto**  
Paul Hyatt, président  
**Tempress Ltd**

Bill McLean, président  
**École secondaire Port Credit**  
Jean-François Michaud, chef du département des affaires et de la technologies  
**Celestica**

John Sloan, vice-président, Planification opérationnelle  
**Bernard Mould**  
Ed Bernard, président

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

Association canadienne des producteurs d'acier

2006/11/02

26

Stephen Sampson, directeur, Conseil canadien du partenariat pour l'acier

Association canadienne des producteurs d'acier

Ron Watkins, président

Fondation canadienne pour l'innovation

2006/11/09

28

Suzanne Corbell, vice-présidente, Relations extérieures

Electro-Federation Canada

Wayne Edwards, vice-président, Electrical Equipment

Manufacturers Association of Canada

Electro-Federation Canada

Milos Jancik, président et directeur général

Fondation canadienne pour l'innovation

Eliot Phillipson, président et directeur général

Electro-Federation Canada

Ernie Reynolds, vice-président et directeur général, DSG-Canusa

Ministère de l'Industrie

Iain Stewart, directeur général, Direction générale des politiques, secteur science et innovation, Industrie

Canada

Precarn Incorporated

Graham Taylor, vice-président, Relations externes

Electro-Federation Canada

Dave Wood, président, W.C. Wood Company

Atlantic Institute for Market Studies

2006/11/20

29

Charles Cirtwill, président intérimaire

Maritime Steel and Foundries Limited

Robert Durdan, vice-président exécutif

J. D. Irving Limitée

Jim Irving, président

Manufacturiers et exportateurs du Canada

Ann Janega, vice-présidente, Division de la Nouvelle-

Ecosse

Secunda Marine Services Limited (Nova Scotia)

Don MacLeod, vice-président

Organisations et individus	Date	Réunion
<b>Ministère des Finances</b> Nancy Horsman, directrice, Division de l'impôt des entreprises, Direction de la politique de l'impôt	2006/10/17	20
<b>Produits alimentaires et de consommation du Canada</b> Blake Johnston, vice-président des affaires gouvernementales Kevin Shoom, chef intermédiaire, Développement économique, Division de l'impôt des entreprises, Direction de la politique de l'impôt		
<b>Ministère des Finances</b> Blake Johnston, vice-président des affaires gouvernementales		
<b>Produits alimentaires et de consommation du Canada</b> Gemma Zecchini, vice-présidente senior, Politique publique		
<b>UNITE HERE Canada</b> Lina Aristeo, directrice régionale (québec)	2006/10/24	22
<b>Syndicat des Métallos</b> Jorge Garcia-Orgales, chercheur		
<b>Congrès du travail du Canada</b> Ken Georgeff, président		
<b>Centrale des syndicats du Québec</b> François Vaudreuil, président		
<b>Independent Lumber Remanufacturers' Association</b> Russ Cameron, président	2006/10/31	24
<b>Polytechnics Canada</b> Sharon Maloney, directrice générale		
<b>Association canadienne des fabricants de produits chimiques</b> Richard Paton, président et directeur général		
<b>Fabricants de produits chimiques du Canada</b> David Podruzny, vice-président, Affaires économiques et commerciales et Secrétaire du Conseil d'Administration		
<b>Auto 21 Inc.</b> Peter Frise, directeur général et directeur scientifique, Réseaux de centres d'excellence du Canada AUT021	2006/11/02	26
<b>Energy Innovation Network</b> Michael Raymont, président et directeur général		

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

18

2006/10/03

Le Groupe pour un dialogue sur l'énergie  
Dane Bailly, vice-président, Institut canadien des produits pétroliers

Le Groupe pour un dialogue sur l'énergie  
Michael Cleland, président et chef de la direction, Association canadienne du gaz

Le Groupe pour un dialogue sur l'énergie

Hans Konow, président et chef de la direction, Association canadienne de l'électricité

19

2006/10/03

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)

Ian Burney, négociateur commercial en chef, Bilatérales et régionales

Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer

Glen Fisher, directeur général

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)

Kendal Hembruff, directrice adjointe, Direction à l'accès aux marchés bilatéraux

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)

Marvin Hildebrand, directeur, Direction de l'accès aux marchés bilatéraux

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)

Carm Mackay, directeur adjoint, Politique commerciale régionale

Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer

Jay Nordenstrom, directeur des relations avec le gouvernement et l'industrie

Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer

Rachel Pereira, directrice associée des relations avec l'industrie

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)

David Plunkett, directeur général, Politique commerciale bilatérale et régionale

Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

11 2006/06/08 Association des industries aérospatiales du Canada  
Ron Kane, vice-président

12 2006/06/13 Ministère des ressources naturelles  
Howard Brown, sous-ministre adjoint, Secteur de la politique énergétique

Ministère de l'Industrie  
Sara Filibee, directrice générale, Industries de la fabrication

Ministère des Ressources humaines et du Développement social  
Martin Green, directeur général par intérim, Planification et analyse des politiques de programme

Ministère des Ressources humaines et du Développement social  
Cliff Halliwell, directeur général, Direction de la recherche en politique et coordination

Ministère de l'Industrie  
Robert Lamy, coordonnateur, Analyse économique, analyse de la politique micro-économique

Ministère des ressources naturelles  
Margaret McCuaig-Johnston, sous-ministre adjointe, Secteur de la technologie et des programmes énergétiques

Commission canadienne du tourisme  
Michele McKenzie, présidente-directrice générale

Ministère des Ressources humaines et du Développement social  
Eric Parisien, directeur, Division du programme des conseils sectoriels

Ministère de l'Industrie  
Renée St-Jacques, économiste en chef et directrice générale, Direction de l'analyse de la politique micro-économique

13 2006/06/15 Conseil canadien du bois  
Shawn Dolan, directeur, Affaires générales

Association des produits forestiers du Canada  
Marta Morgan, vice-présidente, Commerce et compétitivité

Association des produits forestiers du Canada

Tom Rosser, économiste en chef



Organisations et individus	Date	Réunion
----------------------------	------	---------

Syndicat des travailleuses et travailleurs canadiens de l'automobile	2006/06/01	7
Bill Murnighan, représentant national, Services de la recherche et des régimes de retraite et d'avantages sociaux		
Institut des manufacturiers du vêtement du Québec	2006/06/06	8
Eve Grenier, présidente		
Fédération canadienne du vêtement		
Bob Kirke, directeur général		
Institut canadien des textiles		
Harvey Penner, président du conseil		
Association canadienne de l'industrie des plastiques		
Atul Sharma, économiste en chef et directeur général, Ontario		
Institut canadien des textiles		
Elizabeth Siwicki, présidente		
Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada	2006/06/08	10
David Adams, président		
Association canadienne des constructeurs de véhicules		
Mark Nantais, président		
Général Motors du Canada Ltée		
David Paterson, vice-président, Affaires gouvernementales		
Ford Canada		
Paul Roy, directeur, Relations gouvernementales		
DaimlerChrysler Canada		
Lorraine Shalhoub, directrice, Politique générale et affaires extérieures		
Association Québécoise de l'Aérospatiale	2006/06/08	11
Stewart Bain, membre de la commission et président, Conseil consultatif		
Association des industries aérospatiales du Canada		
Peter Boag, président et directeur général		
Association Québécoise de l'Aérospatiale		
Sharon Core, gestionnaire, Expansion des entreprises et communications		

# ANNEXE 1

## Liste des témoins

Organisations et individus	Date	Réunion
<p><b>Conseil canadien des chefs d'entreprise</b></p> <p>Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international</p> <p><b>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</b></p> <p>Lucie Charron, analyste de la politique</p> <p><b>Manufacturiers et exportateurs du Canada</b></p> <p>Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef</p> <p><b>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</b></p> <p>Corinne Pohlmann, directrice, Affaires nationales</p> <p><b>Conseil canadien des chefs d'entreprise</b></p> <p>David Stewart-Patterson, vice-président exécutif</p> <p><b>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</b></p> <p>Garth Whyte, vice-président exécutif</p> <p><b>Banque du Canada</b></p> <p>David Dodge, gouverneur</p> <p><b>Banque du Canada</b></p> <p>Paul Jenkins, premier sous-gouverneur</p> <p><b>Global Insight Inc.</b></p> <p>Dale Orr, directeur général, Canadian Macroeconomic Services</p> <p><b>Le Conference Board du Canada</b></p> <p>Paul Darby, chef adjoint économiste</p> <p><b>Chambre de commerce du Canada</b></p> <p>Michael Murphy, vice-président exécutif, Politiques</p> <p><b>Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile</b></p> <p>Peter Kennedy, adjoint au secrétaire-trésorier</p> <p><b>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</b></p> <p>Pierre Laliberté, conseiller politique</p>	<p>2006/05/16</p> <p>2006/05/30</p> <p>2006/05/30</p> <p>2006/05/30</p> <p>2006/06/01</p> <p>2006/06/01</p> <p>2006/06/01</p>	<p>3</p> <p>4</p> <p>5</p> <p>6</p> <p>7</p>



À l'aube du troisième millénaire, notre monde connaît une croissance économique sans précédent dont le taux se maintient obstinément à un niveau record. La Chine et l'Inde sont en grande partie responsables de ce phénomène : leur économie en pleine expansion suscite une demande insatiable d'énergie qui dépasse l'offre actuelle. Ce déséquilibre a propulsé le prix de l'énergie et des métaux de base sur des trajectoires qu'on n'avait pas vues depuis le boom des années 1970. Pour notre pays, grand exportateur de produits de base, cette hausse s'est accompagnée d'une appréciation soutenue du dollar qui, malgré la demande croissante pour les biens manufacturés, a eu tôt fait de réduire la compétitivité de nos fabricants par rapport à leurs concurrents étrangers. Les défis posés par une devise plus forte, par la cherté de l'énergie et par la concurrence féroce de la Chine sur le secteur manufacturier canadien évoquent le film « En pleine tempête ».

Au lieu d'un changement cyclique de l'économie qui nous ramènerait bientôt au point de départ, nous sommes témoins d'un bouleversement structurel à long terme favorisant à la fois le secteur des ressources et celui des services aux dépens du secteur manufacturier. Les données économiques indiquent que les expéditions manufacturières ont plongé et sont demeurées déprimées pendant trois ans (de 2001 à 2003), emportant avec elles les profits et la productivité du secteur. Les sous-secteurs frappés de plein fouet sont ceux qui sont le plus vulnérables à la concurrence internationale notamment les produits forestiers, en particulier les pâtes et papiers, le textile et les vêtements, le matériel de transport, en particulier l'automobile et la construction navale, enfin les produits chimiques et les biens de consommation.

Ce n'est qu'après une restructuration industrielle poussée, faisant appel à une rationalisation des produits, à la fermeture de nombreuses usines et à des réductions d'effectif, que notre secteur manufacturier a été en mesure de stabiliser sa compétitivité par rapport à ses rivaux étrangers. Grâce à ces mesures douloureuses, les expéditions des fabricants canadiens ont atteint un sommet en 2005, à évalué 611,5 milliards de dollars; malgré tout, la rentabilité n'était pas encore au rendez-vous. En outre, en termes d'emploi, le secteur manufacturier n'occupe plus que 90 % de sa main-d'œuvre de 2001.

Pour aider le secteur manufacturier à surmonter les difficultés qui l'accablent, l'État doit se doter de politiques nouvelles. Notre rapport propose au gouvernement canadien 22 recommandations précises sur la manière d'aider le secteur à s'adapter à la réalité nouvelle. Le Comité est convaincu qu'encadrées par une stratégie industrielle, ces mesures contribueront à revitaliser notre secteur manufacturier, en le rendant plus solide et plus concurrentiel au profit de tous les Canadiens. Nous insistons sur l'urgence de l'action fédérale, et sur la nécessité de faire de la préservation d'un secteur manufacturier concurrentiel un objectif national.





recherche et de leurs partenaires dépassera 11 milliards de dollars en 2010. La FCI a un budget fixe de 3,65 milliards de dollars et ses programmes de recherche expireront en 2010.

La FCI renforce les capacités de recherche du Canada, procure à l'industrie l'infrastructure de pointe requise pour former du personnel hautement qualifié et favorise le développement des grappes de technologies par le biais de collaborations entre les établissements publics de recherche et le secteur privé.

Le Comité croit qu'une infrastructure de recherche moderne est importante pour toutes les parties du système d'innovation du Canada, y compris le secteur privé, et que l'appui fédéral continu à l'infrastructure de recherche est essentiel. Par conséquent, il recommande :

**Que le gouvernement du Canada continue de financer l'infrastructure de recherche par l'entremise de la Fondation canadienne pour l'innovation en partage des coûts.**

Que le gouvernement du Canada trouve, le plus tôt possible, un programme substitut ou un autre mécanisme de financement en remplacement de Partenariat technologique Canada afin d'appuyer la R-D stratégique et des projets pilotes de l'industrie qui visent à apporter des avantages économiques, sociaux et environnementaux pour les Canadiens.

#### **D. Programme des réseaux de centres d'excellence**

Les Réseaux de centres d'excellence (RCE) favorisent des partenariats uniques entre les universités, l'industrie, le gouvernement et les organismes à but non lucratif qui visent à transformer la recherche et le talent d'entrepreneur des Canadiens en avantages socio-économiques pour le Canada. Le Comité a entendu un représentant d'un des RCE (AUTO21) mettre en doute l'utilité de la disposition de temporisation, qui fixe à 14 ans la durée maximale d'un réseau, même s'il procure un rendement positif sur l'investissement.

Le Comité pense que le programme des RCE constitue un élément utile du système d'innovation du Canada et que les RCE ont une importance directe pour le secteur manufacturier. Il s'inquiète du niveau relativement stable du financement accordé à ce programme (environ 80 millions de dollars par année depuis 1999) et s'interroge sur la nécessité de la disposition de temporisation. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada effectue un examen des niveaux de financement et du fonctionnement du programme des réseaux de centres d'excellence et élimine la disposition de temporisation automatique qui limite à 14 ans la durée de vie d'un réseau.

#### **3. Infrastructure de recherche**

La Fondation canadienne pour l'innovation (FCI) a été créée par le gouvernement fédéral en 1997 pour financer l'infrastructure de recherche afin d'accroître la capacité des universités, des collèges, des hôpitaux et des établissements de recherche canadiens à but non lucratif de soutenir la concurrence internationale et d'accroître la productivité de la recherche. La FCI finance normalement jusqu'à 40 % des coûts reliés aux infrastructures pour chaque projet. Le reste provient des partenaires des secteurs publics, privé, bénévole et communautaire. L'investissement total de la FCI, des institutions de

Que le gouvernement du Canada accroisse le financement des organisations qui incitent les entreprises, le gouvernement et les établissements d'éducation postsecondaire à développer et à commercialiser de nouvelles technologies.

### C. Partenariat technologique Canada

Des programmes fédéraux aident les entreprises canadiennes à mener des activités de recherche-développement qui favorisent la mise en marché de nouvelles technologies. Par exemple, Partenariat technologique Canada (PTC) est un organisme de service spécial d'Industrie Canada dont le mandat consiste à fournir une aide financière (au moyen de contributions remboursables) à la recherche et au développement stratégiques, et à mettre sur pied des projets pilotes qui profiteront à la population canadienne sur les plans économique, social et environnemental. PTC appuie un large éventail de secteurs technologiques, comme les technologies environnementales et les technologies-clés, notamment la biotechnologie et les applications liées à la santé, les technologies de l'aérospatiale et de la défense ainsi que les technologies de la fabrication et des communications. L'appui de PTC est offert par l'entremise de deux principaux programmes : 1) Le programme d'investissement dans la R-D de PTC, axé sur des projets préconcurrentiels dans plusieurs secteurs de développement technologique; et 2) le programme PARI de PTC, offert par l'entremise du Conseil national de recherches du Canada, qui appuie les petites et moyennes entreprises (PME) réalisant des projets de moins de 3 millions de dollars.

Le Comité a entendu des témoins, en particulier du secteur de l'automobile et de l'aérospatiale, qui se sont beaucoup servis de PTC pour la R-D et le développement technologique. En septembre 2005, le gouvernement précédent a annoncé qu'il mettrait fin à PTC et le remplacerait par une autre initiative visant à stimuler le développement technologique dans le secteur privé. En septembre 2006, le gouvernement actuel a annoncé des compressions du financement de PTC. Les modalités d'application de PTC ont expiré le 31 décembre 2006; aucune nouvelle proposition n'est acceptée et aucun nouveau projet ne sera financé aux termes de ce programme. Étant donné l'importance de PTC pour certaines industries manufacturières, le Comité recommande :

## A. Rapport du Groupe d'experts sur la commercialisation

En avril 2006, le Groupe d'experts a publié son rapport, dans lequel il faisait 11 recommandations en vue d'améliorer la performance du Canada au chapitre de la commercialisation (voir l'annexe C). Il indiquait que le Canada est confronté à un défi important du fait que de nombreuses entreprises canadiennes affichent une faible détermination envers la recherche et les divers autres aspects de l'innovation, surtout par rapport à l'engagement démontré par les principaux concurrents du Canada. Il affirmait que cela expliquait en grande partie les résultats relativement faibles du Canada en matière de commercialisation. Le Comité croit que les recommandations du Groupe d'experts sont importantes et qu'elles pourraient améliorer les résultats du Canada en matière de commercialisation. Par conséquent, il recommande :

**Que le gouvernement du Canada examine soigneusement les recommandations du Groupe d'experts sur la commercialisation et fasse connaître au Parlement ses intentions au sujet de leur mise en œuvre partielle ou intégrale ainsi que sur les autres politiques qu'il a l'intention de mettre en œuvre pour améliorer les résultats du Canada en matière de commercialisation.**

## B. Comblé le fossé de la commercialisation

En ce qui concerne la commercialisation, le Comité a entendu parler de la difficulté de transformer une idée en un produit vendu sur le marché. Les témoins ont fait remarquer que le Canada réussit très bien à faire de nouvelles découvertes et à élargir les connaissances, mais plutôt mal à effectuer les investissements nécessaires pour que ces découvertes deviennent lucratives. Le fossé de la commercialisation entre la recherche et le marché a été qualifié de « vallée de la mort ». C'est à cette étape que les fonds publics commencent à être retirés, parce qu'il arrive que des intérêts privés profitent de plus en plus des rendements, mais le financement privé n'est pas encore complètement engagé (voire pas engagé du tout) et, en fait, a tendance à faire défaut au fil du temps parce que les risques de la commercialisation peuvent être relativement élevés.

Le Comité a entendu des organismes du quatrième pilier (p. ex. Precam Incorporated), qui sont habituellement des entités indépendantes sans but lucratif financées conjointement par le gouvernement et le secteur privé qui incitent les entreprises, le gouvernement et les établissements d'éducation postsecondaire à développer et commercialiser de nouvelles technologies. Le Comité a été impressionné par le travail de ces types d'organisations et les mesures importantes qu'elles prennent pour combler le fossé de la commercialisation. Par conséquent, il recommande :



à l'étranger<sup>62</sup>. Une autre explication touche aux politiques-cadres (p. ex. la politique sur la concurrence, le régime fiscal, les droits de propriété intellectuelle, et le régime réglementaire), qui peuvent entraver l'investissement dans la R-D et l'innovation.

Le Comité a fait une recommandation en vue de bonifier le programme de crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (voir « Politique fiscale »), qui devrait accroître les dépenses de R-D du secteur privé.

## 2. Améliorer les résultats du Canada en ce qui concerne la commercialisation

En plus des résultats et du financement relativement faibles de la R-D par les entreprises, d'autres indicateurs témoignent des résultats médiocres du Canada en ce qui concerne l'innovation. Le Canada accuse du retard par rapport à ses principaux concurrents au chapitre de la commercialisation du savoir et des découvertes (c.-à-d. l'utilisation finale des idées grâce à l'utilisation ou à la vente de nouveaux biens ou services). Les enquêtes récentes semblent indiquer que la commercialisation de la recherche universitaire canadienne s'est améliorée ces dernières années. Par exemple, entre 2003 et 2004, le nombre d'inventions déclarées ou divulguées par les chercheurs aux universités et aux hôpitaux est passé de 1 133 à 1 432 (26 %). Le nombre de brevets délivrés à ces établissements a également augmenté, passant de 347 à 397 (14 %), tout comme le nombre total de brevets détenus, qui est passé de 3 047 à 3 827 (26 %)<sup>63</sup>. En outre, un plus grand nombre d'institutions assurent la gestion de la propriété intellectuelle (PI) et dépendent davantage à ce titre qu'elles ne le faisaient par le passé.

Malgré cette hausse, il y a encore des problèmes concernant le « fossé de la commercialisation » tant dans le secteur de l'enseignement supérieur que dans le secteur privé. D'après les enquêtes récentes citées par le Groupe d'experts en commercialisation, la plupart des entreprises canadiennes prêtent des stratégies de réduction des coûts à l'innovation. En 2001, moins de 40 % des entreprises du Canada considéraient qu'il soit important de mettre au point de nouveaux produits ou de nouvelles techniques de production dans leur stratégie d'affaires. Mais plus de la moitié croyaient qu'il était important de réduire les coûts de la main-d'œuvre et les autres coûts d'exploitation.

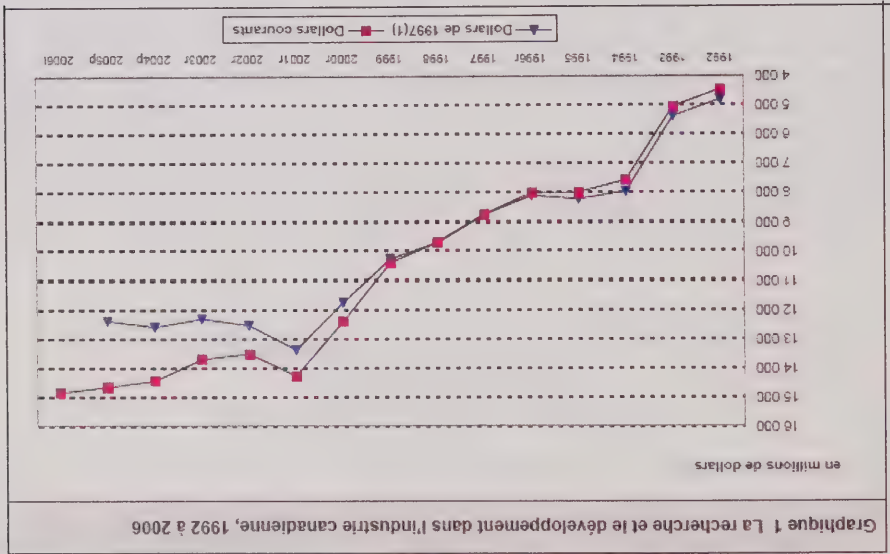
<sup>62</sup> Même si les filiales étrangères ont accès à la technologie de la société mère et des sociétés sœurs, des recherches effectuées en 2000 montrent que les entreprises étrangères établies au Canada sont plus actives dans la R-D que les entreprises appartenant à des intérêts canadiens. Elles participent aussi davantage à des projets de R-D concertée à l'étranger et au Canada.

<sup>63</sup> Cathy Read, *Enquête sur la commercialisation de la propriété intellectuelle dans le secteur de l'enseignement supérieur*, 2004, Statistique Canada, octobre 2006, <http://www.statcan.ca/francais/research/88F0006XIF/88F0006XIF2006011.pdf>.





**Figure 22**  
**Dépenses en recherche-développement**  
**dans l'industrie canadienne, 1992-2006**



Source : Statistique Canada, Recherche et développement industriels de 2002 à 2006, *Statistiques des sciences*, août 2006, <http://www.statcan.ca/francais/freepub/88-001-XIF/88-001-XIF2006004.pdf>

De 2002 à 2006, la part de la R-D industrielle du secteur manufacturier a diminué, passant de 61 % à 56 %, tandis que celle du secteur des services a augmenté, passant de 35 % à 40 %. L'industrie dont la part de la R-D industrielle a subi le recul le plus marqué, et celle qui est responsable au premier chef de la chute globale des dépenses de R-D industrielle dans le secteur de la fabrication, est l'industrie de la fabrication de matériel de communication, dont la part de l'ensemble des dépenses de R-D industrielle est passée de 15 % à 11 % entre 2002 et 2006. Même si sa part des dépenses de R-D industrielle demeure au premier rang pour ce de la fabrication de matériel de communication et de l'industrie culturelle (1,52 milliard de dollars). Viennent ensuite, encore une fois, l'industrie de la fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments (1,29 milliard de dollars), l'industrie des services de recherche et de développement scientifiques (1,14 milliard de dollars) et l'industrie de la conception de systèmes informatiques et des services connexes (1,06 milliard de dollars). L'Ontario et le Québec, auxquels était attribué 63 % du produit intérieur brut par province en 2004, étaient également à l'origine des quatre cinquièmes de la R-D industrielle réalisée au Canada en 2004.

L'intensité de la R-D dans les entreprises (dépenses en pourcentage du PIB) au Canada est plus faible que la moyenne de l'OCDE (1,07 % comparativement à

### 3. Stratégie de financement du nouveau poste frontalier de Windsor-Detroit

Dans le plan économique *Avantage Canada* qu'il a annoncé en novembre, le gouvernement du Canada a déclaré qu'il annoncerait une stratégie de financement du nouveau poste frontalier entre Windsor et Detroit dans le Budget 2007. Le ministre des Transports a annoncé récemment que le gouvernement envisagera la possibilité de conclure un partenariat avec le secteur privé pour concevoir, construire, financer et exploiter ce nouveau passage frontalier. Étant donné que des précisions n'ont pas encore été données sur la stratégie de financement, le Comité recommande :

**Que le gouvernement du Canada définisse sa stratégie de financement du passage Windsor-Detroit, y compris tous les éventuels péages et routes à péage liés à ce poste frontalier.**

## POLITIQUES SUR LA RECHERCHE, LE DÉVELOPPEMENT ET LA COMMERCIALISATION

Un moyen que peut prendre le secteur manufacturier pour surmonter certaines de ses difficultés consiste à accroître la R-D et l'innovation afin d'améliorer la productivité. De nombreuses études économétriques démontrent le lien entre la R-D et la productivité.

### 1. Dépenses de R-D industrielle au Canada et dans l'OCDE

Les intentions de dépenses de R-D industrielle indiquent que celles-ci devraient atteindre 14,9 milliards de dollars en 2006. Même si les dépenses absolues de R-D industrielle (en dollars courants) ont légèrement augmenté depuis 2001, les dépenses corrigées de l'inflation (en dollars de 1997) ont décliné (voir la figure 22). Les dépenses de R-D industrielle ne sont pas encore complètement rétablies de la réduction qui a eu lieu en 2002 dans le secteur de la technologie de l'information et des communications (TIC) et plus particulièrement dans l'industrie du matériel de communication. Au plus fort du boom des TIC, en 2001, les dépenses de R-D de ces secteurs représentaient 46 % des dépenses de R-D industrielle; le pourcentage est actuellement d'un peu moins de 40 %<sup>58</sup>.

## 1. Politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux

Dans son plan économique *Avantage Canada*, le gouvernement du Canada a déclaré qu'il allait élaborer un plan d'infrastructure à long terme prévoyant un financement prédictible pour divers projets d'infrastructure et mettre en œuvre une nouvelle politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux. Compte tenu de l'importance d'une infrastructure moderne pour les manufacturiers (et pour les Canadiens en général), le Comité recommande :

**Que le gouvernement du Canada annonce sa politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux, et qu'il y réponde expressément aux préoccupations relatives à l'infrastructure exprimées par la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial.**

## 2. Voies rapides EXPRES aux passages frontaliers canado-américains

D'après un rapport récent<sup>57</sup>, à plusieurs passages frontaliers cruciaux, l'accès à des voies réservées aux véhicules commerciaux dans le contexte du programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) est trop limité. Le programme EXPRES est une initiative conjointe de l'Agence des services frontaliers du Canada et de l'United States Customs and Border Protection. EXPRES facilite le passage rapide des marchandises admissibles approuvées à l'avance, avec la vérification de la conformité à la législation commerciale ailleurs qu'à la frontière. Le Comité croit que des programmes comme EXPRES sont extrêmement importants pour le mouvement efficace du trafic commercial à la frontière. Par conséquent, il recommande :

**Que le gouvernement du Canada fasse en sorte qu'un nombre suffisant de voies d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) soient réservées aux véhicules commerciaux aux passages frontaliers importants, avec un personnel assez nombreux pour répondre à la demande en période de pointe. Dans les cas où l'infrastructure ne permet pas de prendre cette mesure, le gouvernement devrait développer l'infrastructure ou la modifier de façon à rendre possibles des voies EXPRES supplémentaires et d'autres programmes frontaliers qui facilitent le commerce.**

<sup>57</sup> *Repenser nos frontières : Un plan d'action*, Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial — juillet 2005, [http://www.cme-mec.ca/pdf/Coalition\\_Report0705\\_Final.pdf](http://www.cme-mec.ca/pdf/Coalition_Report0705_Final.pdf), (disponible en anglais seulement).



de rendement qu'ils doivent fixer conformément à la Loi. Le Comité partage ces préoccupations et recommande :

**Que le gouvernement du Canada examine les exigences de la *Loi sur les frais d'utilisation* et s'assure que tous les ministères fédéraux fixent et atteignent des normes de rendement et rendent compte au Parlement comme l'exige la Loi.**

## INFRASTRUCTURE

Les manufacturiers ont besoin d'une infrastructure moderne pour assurer l'efficacité de la réception et de l'envoi de produits à d'autres entreprises de la chaîne d'approvisionnement, livrer leurs produits aux commerçants et assurer le mouvement des gens dans le pays. Étant donné que plus du tiers des manufacturiers canadiens exportent plus de 50 % de ce qu'ils produisent et que 12 % seulement d'entre eux n'exportent rien du tout<sup>55</sup>, nos manufacturiers ont besoin d'une infrastructure qui leur permette d'avoir facilement et rapidement accès aux marchés mondiaux. Compte tenu de l'extrême importance du marché américain pour eux, il est essentiel que le passage de la frontière canado-américaine se fasse efficacement. Qui plus est, pour que nos manufacturiers puissent exploiter les possibilités commerciales qu'offrent les économies en expansion de l'Asie, les ports canadiens tant de la côte est que de la côte ouest et le réseau ferroviaire qui les relie doivent offrir un accès sans obstacle à ces marchés.

Les manufacturiers canadiens déplorent particulièrement la persistance de longs délais à certains passages de la frontière américaine. Ainsi, le corridor Windsor-Détroit est le plus important point d'entrée du Canada aux États-Unis, puisque 28 % des marchandises échangées entre le Canada et son voisin passent par là. La congestion à ce poste frontalier sape l'économie canadienne, particulièrement dans l'industrie automobile. Des études ont démontré qu'un nouveau point d'entrée entre Windsor et Détroit s'impose pour assurer la capacité de passage de la frontière à long terme et pour ajouter un volet à l'infrastructure nécessaire. Pour bâtir un nouveau point d'entrée, il faudra que le gouvernement du Canada et celui des États-Unis concluent un partenariat afin d'aménager des postes de douane et des chemins d'accès des deux côtés de la frontière. Le gouvernement a promis, dans son plan économique récent, *Avantage Canada*, que le point d'entrée voulu serait en place au plus tard en 2013<sup>56</sup>.

55

Manufacturiers et Exportateurs du Canada, <http://www.cme-mec.ca/pdf/SURVEY%20FINANCIAL.pdf>.

56

Gouvernement du Canada, *Avantage Canada : Bâtir une économie forte pour les Canadiens*, novembre 2006, p. 69, <http://www.fin.gc.ca/ec2006/pdf/plant.pdf>.



consultatif externe sur la réglementation intelligente, et les recommandations du Comité consultatif sur l'allègement du fardeau de la paperasserie).

## 2. Réglements environnementaux

De nombreuses associations du secteur de l'énergie se plaignent des processus réglementaires compliqués, imposés par plusieurs niveaux de gouvernement, concernant l'approbation de nouveaux investissements dans l'infrastructure énergétique. De plus, des industries de tous les secteurs s'inquiètent de l'incertitude qui entoure les nouveaux règlements sur les émissions de gaz à effet de serre (GES) et la pollution atmosphérique que pourrait prendre le gouvernement fédéral et qui sont décrits dans l'*Avis d'intention d'élaborer le mettre en œuvre des règlements et d'autres mesures pour réduire les émissions atmosphériques*. Le gouvernement fédéral a l'intention de fixer des objectifs à court terme (2010-2015), à moyen terme (2020-2025) et à long terme (2020-2050) pour les émissions de polluants atmosphériques et de GES. Les objectifs à court et à moyen terme pour les GES se fonderaient sur l'intensité, de sorte que le niveau absolu des émissions de GES pourrait augmenter pendant les périodes visées. Les objectifs devraient cependant être assez restrictifs pour permettre une transition en douceur vers l'objectif à long terme d'une réduction absolue des émissions de GES variant de 45 à 65 % par rapport aux niveaux de 2003 d'ici 2050. Des consultations sont en cours sur l'approche réglementaire, y compris les objectifs à court terme.

Étant donné que des règlements environnementaux clairs et des échéanciers non équivoques pour la mise en œuvre des nouveaux règlements sont essentiels pour les entreprises qui effectuent de nouveaux investissements dans l'infrastructure énergétique, le Comité recommande :

**Que le gouvernement du Canada conclue les négociations relatives à la mise en œuvre de règlements sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre et la pollution atmosphérique, et que le processus soit accéléré.**

## 3. La Loi sur les frais d'utilisation

Le 31 mars 2004, la *Loi sur les frais d'utilisation* entrait en vigueur en vue de renforcer les éléments de responsabilisation, de suivi et de transparence au chapitre de la gestion des activités sur les frais d'utilisation. La *Loi* énumère une série d'exigences à considérer lorsqu'il s'agit d'instaurer de nouveaux frais ou de modifier les frais en vigueur. Certaines associations sectorielles estiment que le gouvernement ne s'assure pas que les ministères fédéraux atteignent les normes

## 1. Modernisation de la réglementation

Les gouvernements font appel aux règlements, de concert avec d'autres outils, comme la fiscalité, l'exécution des programmes et les services, ainsi que les normes volontaires, pour atteindre d'importants objectifs de la politique publique. La réglementation peut être avantageuse pour les entreprises en créant un environnement où les transactions commerciales peuvent s'effectuer de manière prévisible et conforme à la primauté du droit. La conformité aux règlements peut cependant être coûteuse, en particulier pour les petites entreprises. D'après un sondage mené par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante auprès de 7 300 entreprises, le coût de la conformité à la réglementation est de 33 milliards de dollars par année<sup>54</sup>. Diverses associations sectorielles ont soutenu qu'une rationalisation de la réglementation et un allègement du fardeau de la paperasserie seraient un moyen rentable d'accroître la productivité.

Des travaux en vue d'améliorer le cadre réglementaire du Canada ont déjà été effectués. Ainsi, en 2004, le Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente a présenté au gouvernement du Canada un rapport qui décrivait comment mettre en pratique les principes d'un cadre de « réglementation intelligente » et réaliser la vision d'une réglementation intelligente pour le Canada au cours des trois à cinq prochaines années. Son rapport proposait des orientations et des recommandations concernant la coopération internationale en matière de réglementation, la coopération fédérale-provinciale-territoriale en matière de réglementation, la coordination fédérale, la gestion du risque, les instruments d'action gouvernementale, le processus réglementaire et les capacités gouvernementales.

Le Comité croit que, dans certains cas, la réglementation est excessive ou fait double emploi, et qu'elle nuit alors à l'innovation ou à la productivité. Par conséquent, il recommande :

**Que le gouvernement du Canada, en collaboration avec les gouvernements provinciaux, territoriaux et étrangers et avec le secteur privé, fasse de la mise en œuvre de la « réglementation intelligente » une priorité explicite. Dans l'intérêt de l'efficience, le gouvernement devrait s'inspirer des travaux menés par des groupes consultatifs antérieurs et actuels pour fixer ses buts de la réforme réglementaire (p. ex., le rapport de 2004 du Comité**

pharmaceutiques désireuses de faire approuver leurs produits afin de pouvoir les mettre en marche<sup>52</sup>. L'USTR estime aussi que le Canada doit améliorer son système d'application des droits de PI afin de pouvoir intervenir efficacement contre le commerce des produits contrefaits et piratés dans son territoire, de même que pour réduire le volume de produits illégaux y transitant.

Le Comité a entendu plusieurs fabricants qui ont décrit les difficultés que leur posent les contrefaçons de leurs produits vendues au Canada et sur d'autres marchés. Les problèmes signalés au sujet de la protection de la PI comprennent le temps et le coût des poursuites pour contrefaçon de brevet devant les tribunaux; l'exécution inefficace des agents canadiens à la frontière; et la difficulté de contrer la contrefaçon des brevets dans des pays, en particulier la Chine, qui ne se conformeraient pas à leurs obligations en vertu des ADPIC. Certains fabricants ont indiqué que ces problèmes décourageaient l'innovation.

Même si la contrefaçon était au cœur des plaintes des fabricants, le Comité partage les préoccupations exprimées au sujet du piratage du droit d'auteur dans les récents énoncés de position du Canadian Anti-Counterfeiting Network<sup>53</sup> et de Manufacturiers et Exportateurs canadiens. Le Comité souhaite donc traiter des deux questions et fait la recommandation suivante :

Que le gouvernement du Canada dépose immédiatement un projet de loi visant à modifier la *Loi sur le droit d'auteur*, à ratifier le Traité de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) sur le droit d'auteur (WCT) et le Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes (WPPT); et à modifier d'autres lois en conséquence; et s'assure que des ressources d'exécution suffisantes sont affectées à la lutte contre le fléau et les dommages économiques et concurrentiels considérables pour les secteurs de la fabrication et des services du Canada, et pour la réputation internationale du Canada découlant de la prolifération de la contrefaçon et du piratage de la propriété intellectuelle.

52

Le 18 octobre 2006, le gouvernement du Canada a publié le *Règlement modifiant le Règlement sur les aliments et drogues*, qui a notamment pour effet de faire passer de cinq à huit ans la période d'exclusivité (la protection des données) des produits pharmaceutiques.

53

Brian Isaac et Carol Osmond, *The Need for Legal Reform in Canada to Address Intellectual Property Crime*, janvier 2006, <http://www.cacn.ca/PDF/CACN%20Position%20Paper%20January%202006%20Clean.pdf>.



fabrication et la vente de contrefaçons<sup>48</sup> d'une vaste gamme de produits, allant des logiciels aux produits pharmaceutiques en passant par des appareils électriques, des piles, des cigarettes, des boissons alcooliques, des bâtons de golf, des pièces d'automobile et des motocyclettes. Bien qu'il soit difficile de quantifier l'ampleur d'une activité illégale quelconque, dans une étude réalisée en 1998, l'OCDE<sup>49</sup> estimait que la valeur du commerce des contrefaçons représentait plus de 5 % des échanges mondiaux. Cette importance peut être attribuée à plusieurs facteurs : 1) le progrès technologique ; 2) l'expansion du commerce international et des marchés émergents ; et 3) une proportion plus importante que jamais de produits lucratifs à copier, comme les vêtements griffés et les logiciels. L'OCDE effectue actuellement une autre enquête auprès des gouvernements et de l'industrie manufacturière pour déterminer l'impact économique actuel du problème de la contrefaçon. Les manufacturiers et Exportateurs du Canada estiment que la valeur de l'industrie de la contrefaçon se situerait au Canada entre 20 et 30 milliards de dollars par année.<sup>50</sup> En plus de la contrefaçon de produits protégés par une marque, le vol de la propriété intellectuelle (PI) inclut le piratage des produits sur support numérique et analogique protégés par un droit d'auteur.

En vertu des accords internationaux qu'il a signés, le Canada s'est engagé à appliquer efficacement la législation pénale pour juguler la contrefaçon intentionnelle des marques de commerce et le piratage du droit d'auteur sur une échelle commerciale, ainsi qu'à mettre en œuvre des mesures de protection frontalière visant à prévenir l'importation de marchandises contrefaites et piratées. Par exemple, l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et l'ALÉNA exigent ces deux types d'interventions. Le Canada a légiféré contre le non-respect des marques de commerce (dans le *Code criminel*) et contre les infractions du droit d'auteur (dans la *Loi sur le droit d'auteur*). Néanmoins, il continue de figurer sur la Liste d'alerte spéciale 301 de l'United States Trade Representative (USTR), qui évalue la protection des droits de PI dans 87 pays<sup>51</sup>. Le Canada s'est retrouvé sur cette liste en 2006 faute d'avoir ratifié et mis en œuvre les traités sur l'Internet de l'OMPI et d'assurer une protection suffisamment efficace des œuvres protégées par le droit d'auteur dans l'univers numérique, d'après l'USTR, qui lui reproche aussi de ne pas avoir adopté de loi pour prévenir l'utilisation commerciale illicite des données sur les tests et autres qui sont soumises au gouvernement par les compagnies

48

On entend par contrefaçon la représentation sans autorisation d'une marque de commerce enregistrée sur des produits identiques ou semblables à ceux à l'égard desquels la marque de commerce est enregistrée, afin d'inciter l'acheteur à croire qu'il achète le produit original. Définition de l'OCDE.

49

OCDE, *L'impact économique de la contrefaçon*, 1998,

<http://www.OCDE.org/data/OCDE/1/1/1/2090589.pdf>, (disponible en anglais seulement).

50

Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC), Position Paper — *Intellectual Property Rights in Canada and Abroad*, juin 2006, [http://www.cme-mec.ca/pdf/CME\\_IPR0606.pdf](http://www.cme-mec.ca/pdf/CME_IPR0606.pdf).

51

USTR 301 Watch List, 2006,

[http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Reports\\_Publications/2005/2005\\_Special\\_301/asset\\_uplo\\_ad\\_file662\\_7650.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Special_301/asset_uplo_ad_file662_7650.pdf).

Des témoins se demandent avec inquiétude pourquoi le Canada a choisi de ne pas imposer de mesures de sauvegarde sur certains produits étrangers, comme les textiles et les produits du textile chinois, alors que d'autres pays membres de l'OMC, dont les États-Unis et l'Union européenne l'ont déjà fait<sup>47</sup>. Pour plus de clarté sur cette question, le Comité précise que les mesures de sauvegarde sont des mesures commerciales temporaires appliquées par un gouvernement dans une situation d'urgence lorsque l'augmentation des importations d'une marchandise donnée cause, ou menace de causer, un dommage grave aux producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes. Ces mesures peuvent prendre la forme soit d'augmentations tarifaires, soit de restrictions quantitatives. Au Canada, le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCCE) mène les enquêtes sur les mesures de sauvegarde relativement aux plaintes déposées par des producteurs nationaux ou le gouvernement en conseil et présente ses constatations au gouvernement, qui décide s'il appliquera des mesures de sauvegarde et, le cas échéant, sous quelle forme.

Le Comité prend note de ces préoccupations de l'industrie au sujet de la divergence apparente entre le droit commercial canadien et son application et croit qu'il faut plus d'information. Par conséquent, il recommande :

**Que le gouvernement du Canada effectue un examen interne des politiques et pratiques canadiennes en matière de mesures antidumping et compensatoires, ainsi que de leur application, afin que les lois et les pratiques du Canada sur les recours commerciaux restent à jour et efficaces. Cet examen devrait également comprendre des comparaisons avec d'autres membres de l'Organisation mondiale du commerce, comme l'Union européenne et les États-Unis.**

## **POLITIQUE SUR LA PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE**

La contrefaçon de produits était d'abord une activité localisée axée sur la reproduction de produits hauts de gamme de grands designers, mais elle est devenue depuis une entreprise complexe d'envergure planétaire incluant la

Dans le cadre de l'accession de la Chine à l'OMC en novembre 2001, la Chine est devenue partie à l'Accord sur les textiles et les vêtements. En vertu de cet accord, tous les membres de l'OMC se sont entendus pour mettre fin aux contingents imposés sur les textiles le 31 décembre 2004, mais aussi pour qu'un mécanisme de sauvegarde reste en place jusqu'à la fin de 2008 afin de permettre aux États membres de l'OMC de prendre des mesures visant à freiner les importations en cas de désorganisation du marché causée par des exportations chinoises de produits textiles. En outre, pendant une période de 12 ans à compter de la date de l'accession, un mécanisme de sauvegarde transitoire sera appliqué dans les cas où des importations de produits d'origine chinoise causent ou menacent de causer une désorganisation du marché pour les producteurs nationaux d'autres Membres de l'OMC.



Que le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, effectue et publie rapidement toutes les analyses des grands impacts de tout accord de libre-échange avec la Corée du Sud et l'Association européenne de libre-échange sur les industries particulièrement vulnérables et sur l'emploi.

Le Comité partage les préoccupations des fabricants canadiens sur l'importance d'éliminer les barrières non tarifaires de la Corée du Sud et de la Norvège afin de permettre aux entreprises canadiennes d'avoir accès aux marchés de ces pays.

## 2. Protection du commerce : mesures antidumping, compensatoires et de sauvegarde

La Chine et l'Inde s'industrialisent rapidement, mais ce développement est une épine à deux tranchants pour les Canadiens. Des marchés chinois et indien en expansion présentent de nombreux débouchés pour les exportateurs canadiens, mais aussi un défi croissant pour les producteurs canadiens sur le marché canadien et sur le marché américain. Ainsi, la Chine a adopté une vaste série de mesures gouvernementales, comme des subventions directes et indirectes, des mesures de protection du marché et d'autres mesures qui appuient la croissance de ses exportations, afin de développer ce qu'elle considère comme des industries cruciales, notamment l'acier et les produits de l'acier. Cette expansion rapide des capacités grâce aux subventions, dont la production s'écoule souvent sur les marchés internationaux, crée inévitablement des distorsions du marché au Canada et ailleurs.

D'après les producteurs d'acier canadiens, la Chine semble être le seul pays au monde où les prix à l'exportation sont inférieurs aux prix intérieurs, ce qui laisse croire à du dumping. L'industrie canadienne de la sidérurgie veut notamment que le gouvernement reconnaisse l'importance d'appliquer les règles commerciales existantes lorsque des pratiques commerciales « déloyales » faussent les marchés pour les entreprises manufacturières canadiennes. Ces fabricants croient que ces pratiques « déloyales » devraient être contrôlées avant que des problèmes plus graves et des frictions commerciales se développent.

(Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua), et l'Association européenne de libre-échange (AEE), qui comprend l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse.

Les initiatives commerciales du Canada avec la Corée du Sud et l'AEE, en particulier, avancent, mais il reste quelques questions importantes et quelques détails à négocier. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) considère la Corée du Sud comme une porte d'entrée vers l'Asie du Nord-Est, une région d'importance stratégique pour les fabricants canadiens qui ont établi des chaînes de valeur mondiales, et un accord de libre-échange avec les pays de l'AEE comme un tremplin stratégique pour élargir les liens commerciaux avec ces pays en particulier et avec l'Union européenne en général. L'accord avec l'AEE permettrait au Canada de devancer les États-Unis et de se retrouver sur un pied d'égalité avec des concurrents comme le Mexique, le Chili, la Corée et l'Union européenne (UE) qui ont déjà conclu des accords de libre-échange avec l'AEE.

Avec une population de 48 millions d'habitants et un PIB qui approche 1 billion de dollars, la Corée du Sud est le plus grand des quatre « tigres asiatiques » et la onzième économie en importance au monde. Lorsque les pays de l'AEE sont traités comme un seul groupe, le Canada est la huitième destination des exportations de marchandises en importance. La Norvège et la Suisse se classent respectivement au 13<sup>e</sup> et au 19<sup>e</sup> rang des partenaires commerciaux du Canada relativement aux exportations de marchandises.

Évoquées par les témoins qui ont comparu devant le Comité, ces deux initiatives commerciales étaient appuyées par quelques fabricants. Mais les fabricants d'automobiles, d'outils, de matrices et de moules ont exprimé des réserves au sujet d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud, et les chantiers navals ainsi que les syndicats en ont exprimé au sujet des deux initiatives. Leurs préoccupations touchent aux barrières non tarifaires en Corée du Sud et dans les pays de l'AEE qui rendent difficile l'accès aux marchés pour les entreprises canadiennes; aux subventions norvégiennes aux chantiers navals et aux règles d'origine sur les composantes de montage partiel de navires qui créent des inégalités sur le marché canadien; et à l'absence de normes ouvrières et environnementales « équitables » en Corée du Sud.

Ces témoins se sont plaints également de l'absence d'information et d'analyses sur les incidences que ces deux accords de libre-échange auraient sur des industries particulièrement vulnérables et sur l'emploi. Ils soutiennent que le MAECI n'a pas fait le travail nécessaire ou que, lorsqu'il l'a fait, il ne l'a pas rendu public ou a tardé à le rendre public. Le Comité recommande donc :

commerce intérieur. Un élément clé du plan d'action est une stratégie visant à améliorer la mobilité de la main-d'œuvre de telle façon que, d'ici le 1<sup>er</sup> avril 2009, les Canadiens puissent travailler partout au Canada sans aucune entrave à leur mobilité (soit un respect complet des dispositions de l'ACI sur la mobilité de la main-d'œuvre). Le Comité appuie :

Les accords récemment conclus entre le Québec et l'Ontario au sujet de la mobilité de la main-d'œuvre de la construction et entre l'Alberta et la Colombie-Britannique au sujet du commerce, de l'investissement et de la mobilité de la main-d'œuvre. Il croit que la suppression de tous les autres obstacles à la mobilité de la main-d'œuvre au Canada est un moyen important d'atténuer les pénuries régionales de main-d'œuvre qualifiée et permet en fin de compte une meilleure affectation de la main-d'œuvre à l'intérieur du Canada.

## POLITIQUE COMMERCIALE

### 1. Accords de libre-échange avec la Corée du Sud et l'AELE

À titre de nation commerçante, le Canada reste engagé envers le commerce multilatéral et son système fondé sur des règles qui sous-tendent les relations avec les 148 autres pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La priorité fondamentale du Canada en matière de commerce demeure l'amélioration du système commercial multilatéral, y compris la conclusion d'un accord fondé sur le « Programme de Doha pour le développement » lancé en novembre 2001. Dans le cadre de son initiative pour la prospérité, le Canada a également négocié des accords de libre-échange bilatéraux avec le Chili, le Costa Rica, les États-Unis et Israël ainsi qu'un accord trilatéral régional avec les États-Unis et le Mexique.

Dans le cadre de son initiative pour la prospérité, le Canada négocie actuellement des accords de libre-échange bilatéraux avec la République de Corée, la République dominicaine et Singapour, et des accords de libre-échange régionaux avec les Amériques (Accord de libre-échange des Amériques), les pays de la Communauté andine (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Venezuela), le CARICOM (la Communauté des Caraïbes), quatre pays de l'Amérique centrale



Malgré cet accord, il subsiste des barrières interprovinciales à la mobilité de la main-d'œuvre. On a progressé, mais lentement, dans leur élimination. En septembre 2006, le Comité des ministres fédéral, provinciaux et territoriaux chargés du commerce intérieur a conclu un accord sur un plan d'action en matière de

La mobilité complète de la main-d'œuvre est un facteur important de l'efficacité du marché du travail. L'Accord sur le commerce intérieur (ACI) signé en 1994 exige que les provinces et les territoires éliminent les barrières à la mobilité comme les exigences de résidence pour l'enregistrement et les frais et délais inutiles. Il exige également que les gouvernements : reconnaissent mutuellement les compétences des travailleurs déjà qualifiés dans d'autres provinces ou territoires; concilient les différences entre les normes professionnelles; mettent en place des mécanismes d'adaptation pour aider les travailleurs à acquérir les compétences dont ils ont besoin en raison des différences entre administrations dans la portée de la pratique professionnelle.

## 5. Mobilité de la main-d'œuvre

**Que le gouvernement du Canada, dans le respect du partage constitutionnel des pouvoirs, finance davantage les programmes qui aident les étudiants de niveau postsecondaire et les boursiers postdoctoraux à faire de la recherche dans l'industrie.**

Le Comité juge très précieux les programmes qui appuient les étudiants et les boursiers postdoctoraux qui s'intéressent à la recherche industrielle et qui acquerront ainsi les compétences nécessaires pour contribuer à la R-D dans l'industrie canadienne et la renforcer. Il recommande donc :

Par exemple, deux organismes subventionnaires fédéraux (Instituts de recherche en santé du Canada et Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie) offrent des programmes qui aident les étudiants de niveau postsecondaire et postdoctoral à faire des recherches dans l'industrie. Ces bourses comprennent généralement une bourse d'études de l'organisme subventionnaire et un montant minimum versé par l'entreprise qui accueille l'étudiant. Selon le niveau (premier cycle, cycles supérieurs ou postdoctoraux), les objectifs sont d'encourager les diplômés en sciences et en génie à acquérir de l'expérience et à tenter de faire carrière dans l'industrie canadienne, et de faciliter le transfert de compétences et de technologie entre le milieu universitaire et l'industrie.

bourses dans les universités et les collèges; prêts étudiants; appui aux études à l'étranger. Le Comité est conscient de ces contraintes en matière de compétences, mais il signale que le gouvernement peut emprunter des voies acceptables pour répondre aux préoccupations précises exprimées par le secteur manufacturier.

que les employeurs qui se prévalent de ce programme offrent des conditions de travail conformes aux normes fédérales ou provinciales régissant la profession et le milieu de travail.

### 3. Crédits d'impôt pour la formation financée par l'employeur

La réaffectation de la main-d'œuvre décrite ci-dessus a parfois été insuffisante du point de vue du nombre d'employés potentiels disponibles ou des compétences pour faire correspondre l'offre et la demande, et elle a empêché certaines entreprises et industries de répondre à la demande croissante de leurs produits. L'amélioration des compétences des employés par la formation interne ou la participation d'employés à des programmes de formation externes sont pour les entreprises un moyen de faire face à une pénurie de travailleurs qualifiés. Les employés qui ont acquis de nouvelles compétences aident l'entreprise qui offre la formation, mais ils deviennent aussi plus employables à long terme et moins susceptibles de toucher des prestations d'assurance-emploi à l'avenir, ou encore ils en touchent moins longtemps.

Le coût de la formation et de la perte temporaire de la production des employés envoyés en formation empêche souvent les entreprises, surtout les PME, d'offrir une formation à leurs employés. De plus, étant donné que les employés qui ont amélioré leurs compétences sont plus employables, ils risquent, une fois leur formation terminée, de s'intéresser à d'autres emplois, mieux rémunérés; l'entreprise qui a offert la formation risque de ne pas beaucoup bénéficier de la formation qu'elle a payée.

Pour encourager les entreprises à offrir une formation qu'elles financent elles-mêmes, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada offre des crédits d'impôt ou d'autres mesures aux entreprises qui financent une formation pour leurs employés.

### 4. Appui aux étudiants de niveau postsecondaire qui mènent des recherches en collaboration avec l'industrie

Des témoins qui ont comparu devant le Comité ont fait remarquer que les diplômés des universités et des collèges qui cherchent du travail dans le secteur manufacturier n'ont pas toujours les compétences en recherche ou en affaires pour travailler dans ce secteur. Certes, la Constitution confie aux provinces les compétences en matière d'éducation, mais le gouvernement fédéral n'en possède pas moins des pouvoirs pour appuyer l'éducation supérieure : Transfert canadien en matière de programmes sociaux; soutien aux infrastructures; recherche et



Étant donné que l'immigration pourrait assurer d'ici 2011 la quasi-totalité de la croissance de la population active et que de nombreux secteurs de l'économie seront aux prises avec des pénuries au cours des 10 prochaines années, le Comité recommande :

**Que le gouvernement du Canada, avec le consentement du Conseil des ministres de l'Éducation, accorde un haut degré de priorité à la mise en place d'un organisme chargé de l'évaluation et de la reconnaissance des titres de compétence étrangers.**

## **2. Programme des travailleurs étrangers temporaires**

Le Programme des travailleurs étrangers temporaires permet aux employeurs d'engager des travailleurs étrangers pour répondre à leurs besoins en ressources humaines lorsqu'il n'y a pas de travailleurs canadiens facilement disponibles. Ce programme est administré conjointement par Citoyenneté et Immigration Canada et Développement social Canada/Service Canada et est assujéti à la Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés et aux règlements en découlant.

En novembre 2006, le gouvernement fédéral a annoncé des améliorations au Programme des travailleurs étrangers temporaires afin de faciliter le recrutement de travailleurs étrangers par les employeurs de l'Alberta et de la Colombie-Britannique lorsqu'il est impossible d'engager des citoyens canadiens ou des résidents permanents. Le gouvernement fédéral a dit qu'il envisageait d'étendre l'application de ce programme aux « professions en pénurie » dans d'autres régions du Canada<sup>46</sup>. Bien que l'Ouest du Canada ait été frappé particulièrement durement par des pénuries dans tous les types de travail, d'autres régions aussi souffrent de pénuries de main-d'œuvre. Le Comité recommande donc :

**Que le gouvernement étende immédiatement à l'ensemble du Canada les améliorations apportées au Programme de travailleurs étrangers temporaires pour qu'il soit plus facile aux employeurs d'engager des travailleurs étrangers lorsqu'il n'y a pas de citoyens canadiens ou de résidents permanents pour occuper les postes. Le gouvernement du Canada devrait exiger**

<sup>46</sup> L'Ontario a été ajoutée à la liste des provinces autorisées à participer au programme le 8 décembre 2006.

partir à la retraite dans un avenir immédiat ou prochain et les travailleurs immigrants Autochtones, ne sont pas pleinement intégrés au marché du travail pour des raisons comme la langue ou les barrières culturelles. Dans la deuxième catégorie se trouvent les travailleurs (actifs ou au chômage) qui peuvent acquérir de meilleures compétences par de la formation ou des études. La troisième catégorie comprend les jeunes Canadiens qui poursuivent des études ou une formation professionnelle et les nouveaux immigrants qui sont en âge de travailler<sup>44</sup>.

Dans les sections qui suivent, le Comité s'intéresse à trois instruments de la politique gouvernementale qui pourraient servir à compléter les mesures appliquées par les employeurs (comme le relèvement des salaires) pour combattre la pénurie réelle (ou possible) de travailleurs spécialisés dans les différents secteurs de l'économie.

## 1. Reconnaissance des compétences des immigrants qualifiés

De nombreux immigrants qui sont pourtant très instruits et hautement qualifiés ont du mal à faire reconnaître au Canada leurs titres de compétence, leur formation et leur expérience. Une enquête réalisée en 2004 auprès de 2 000 employeurs canadiens a montré que ceux-ci, même s'ils ont généralement une attitude favorable à l'égard des immigrants et de l'immigration, sont toujours nombreux à négliger les immigrants dans leur planification des ressources humaines, à ne pas leur offrir un emploi digne de leur formation et à avoir du mal à intégrer à leurs effectifs des immigrants arrivés depuis peu<sup>45</sup>.

Le gouvernement du Canada, sous la direction de la ministre des Ressources humaines et du Développement social, en consultation avec les provinces et les territoires et d'autres parties intéressées, a entrepris récemment des travaux pour définir le mandat, la structure et la gouvernance d'un organisme canadien chargé de l'évaluation et de la reconnaissance des titres de compétence étrangers. Cet organisme serait chargé de s'assurer que les immigrants formés à l'étranger répondent aux normes canadiennes et d'aider les immigrants formés à l'étranger à trouver plus rapidement du travail dans leur domaine de compétence. Le *Plan budgétaire 2006* du gouvernement a prévu 18 millions de dollars sur deux ans pour l'établissement d'un tel organisme.

<sup>44</sup> Il n'est pas tenu compte des chercheurs d'emploi découragés.

<sup>45</sup> Sondage effectué par Environics Research Group pour le Forum des politiques publiques, novembre 2004.

spécialisées exigeant des études secondaires (ou moins)<sup>41</sup>. Les données montrent également que la population active du Canada vieillit et que l'âge médian du départ à la retraite a baissé (passant de 62 ans entre 1992 et 1996 à 60,8 entre 1997 et 2001)<sup>42</sup>.

Le vieillissement de la population, la diminution de l'âge de la retraite, le fait que moins de jeunes se joignent à la population en âge de travailler (conséquence de faibles taux de natalité), l'augmentation de la demande de travailleurs spécialisés et la mobilité internationale des travailleurs, tous ces facteurs ont eu (ou peuvent avoir) comme conséquences des pénuries dans certains secteurs de l'économie. Le Canada a fait de plus en plus appel à l'immigration pour recruter des travailleurs spécialisés. Les données du recensement de 2001 montrent que les immigrants qui sont arrivés au Canada dans les années 1990 et qui faisaient partie de la population active en 2001 représentaient près de 70 % de la croissance totale de la population active pendant la décennie. Si les taux d'immigration se maintiennent, il se peut que l'immigration soit la source de la quasi-totalité de la croissance de la population active d'ici 2011<sup>43</sup>.

L'appréciation marquée et rapide du dollar canadien depuis 2002 a rendu de nombreux manufacturiers moins concurrentiels, face à leurs concurrents étrangers. Ils ont dû remercier des employés et investir davantage dans les machines et le matériel pour améliorer la compétitivité de la main-d'œuvre et, par la suite, stabiliser leur niveau de production et leur compétitivité. Étant donné que le niveau national de l'emploi atteint des sommets et que le taux national de chômage est à son plus bas à l'époque moderne (c'est le taux le plus faible en 30 ans), les secteurs des produits de base et des services engagent un grand nombre des travailleurs spécialisés qui ont été mis à pied dans le secteur manufacturier. Si des entreprises de fabrication doivent remercier des travailleurs, de nombreuses entreprises (ce sont parfois les mêmes) manquent de travailleurs spécialisés pour certains types de travail (voir le chapitre 2).

Il est possible de contrer ou d'atténuer le ralentissement de la croissance économique occasionné par la pénurie de main-d'œuvre spécialisée en prenant des mesures qui visent à : 1) accroître le taux de participation de ceux qui ne participent pas à fond à la population active; 2) accroître la valeur, par personne, du travail exécuté par ceux qui sont déjà présents sur le marché du travail; 3) relever le niveau de compétence de ceux qui arrivent dans la population active. On trouve notamment dans la première catégorie les travailleurs qualifiés âgés qui songent à

<sup>41</sup> Statistique Canada, Recensement de 2001 : série « analyses » - Le profil changeant de la population active du Canada, 2003.

<sup>42</sup> <http://www12.statcan.ca/francais/cens01/Products/Analytic/companion/paid/pdf/96F00303XIF2001009.pdf>.

<sup>43</sup> Statistique Canada, « Fiche : la retraite », L'emploi et le revenu en perspective, Statistique Canada, septembre 2003, <http://www.statcan.ca/francais/freepub/75-001-XIF/0090375-001-XIF.html>.

<sup>44</sup> Statistique Canada, Recensement de 2001 : série « analyses » - Le profil changeant de la population active du Canada, 2003.



Les laboratoires de recherche fédéraux sur l'énergie devraient procéder à un examen méthodique de leur mission, de leurs rôles et de leurs objectifs dans le contexte d'une stratégie énergétique fédérale. Ils devraient ensuite être soumis à un examen de leurs activités qui soit réalisé, entre autres possibilités, par des pairs indépendants, ce qui permettrait d'évaluer leur capacité à atteindre leurs buts et objectifs et de mesurer l'efficacité des structures et programmes en place pour ce qui est de l'avancement d'une stratégie énergétique.

Comme le Groupe consultatif national sur les sciences et technologies relatives à l'énergie durable, le Comité reconnaît la nécessité de mettre l'énergie durable en valeur au Canada et il y voit une occasion exceptionnelle de favoriser l'innovation technologique et le développement économique. L'exploitation de sources d'énergie renouvelable et propre est un défi auquel le Canada ne peut se soustraire. Par conséquent, le Comité recommande :

**Que le gouvernement du Canada revoise ses politiques et ses mesures réglementaires et fiscales pour s'assurer qu'elles contribuent davantage à l'exploitation des sources d'énergie propre et renouvelable, favorisent la recherche et le développement dans ce domaine et procurent un meilleur soutien aux sociétés et provinces qui s'adonnent à ces activités.**

Le Comité appuie également la recommandation du Groupe consultatif national voulant que le secteur énergétique accroisse ses dépenses en R-D.

## POLITIQUE SUR LE TRAVAIL

Au cours de la dernière décennie, trois grands facteurs ont influé sur la main-d'œuvre canadienne : 1) une demande accrue de compétences liées aux technologies de pointe et à l'« économie du savoir »; 2) une population en âge de travailler vieillissante; et 3) une dépendance accrue à l'égard de l'immigration comme source de travailleurs qualifiés. À ces tendances à long terme s'ajoute un développement structurel relativement récent qui oblige à réaffecter la main-d'œuvre d'un secteur de l'économie à l'autre et d'une région à l'autre.

Les données du recensement de 2001 (celles de 2006 ne sont pas encore disponibles) révèlent que, entre 1991 et 2001, la population active a augmenté de 1,3 million de personnes. Près de la moitié de cette croissance s'est produite dans les professions hautement spécialisées qui nécessitent une formation universitaire, alors que moins du quart de la croissance est attribuable aux professions peu

Le Comité reconnaît l'importance de l'énergie pour l'avenir de l'activité manufacturière et la nécessité de mettre en valeur des sources d'énergie plus propres. Il a également pris bonne note des observations et des conclusions du rapport du Groupe consultatif national sur les sciences et technologies relatives à l'énergie durable. Le Groupe a demandé qu'on s'intéresse davantage aux sciences et technologies (S-T) relatives à l'énergie pour assurer la croissance à long terme et la pérennité de l'économie canadienne. Plus particulièrement, le Groupe a recommandé aux gouvernements (fédéral et provinciaux) et au secteur privé de mieux financer l'innovation. Il a également défini un certain nombre de priorités essentielles à la S-T de l'énergie durable au Canada. Notons par exemple la bioénergie, la gazéification, la capture et le stockage du CO<sub>2</sub>; le transport, la distribution et le stockage de l'électricité, et les piles à combustible<sup>40</sup>.

Le Comité a pris note en particulier de cinq recommandations du Groupe consultatif qui se rapportent expressément au gouvernement fédéral.

Le gouvernement fédéral devrait doubler ses investissements en termes réels dans la recherche et le développement énergétiques au cours des dix prochaines années.

Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient collaborer à l'élaboration de signaux à long terme clairs et cohérents à l'intention du marché afin de tenir compte d'enjeux environnementaux tels que les changements climatiques.

Pour les grandes industries énergétiques axées sur les produits primaires, les gouvernements devraient envisager de recourir à la réglementation ou à des incitatifs financiers pour stimuler le financement de la recherche par le secteur privé de manière à résoudre les problèmes économiques et environnementaux courants et à long terme.

Le gouvernement fédéral devrait fournir 30 millions de dollars afin d'accroître les investissements du secteur privé dans un fonds canadien de capital de risque fiable, tourné vers l'avenir et axé sur les technologies énergétiques. Cet investissement stratégique devra être renouvelé régulièrement pour appuyer le développement et la croissance soutenus des entreprises canadiennes fondées sur le savoir faisant preuve d'innovation en matière de technologies énergétiques;



combustibles résiduels (8 %)<sup>38</sup>. Selon les données présentées au Comité par la Fédération canadienne de l'industrie indépendante et les Manufacturiers et exportateurs du Canada, la hausse et l'imprévisibilité des prix de l'énergie sont l'un des principaux facteurs qui nuisent aux entreprises du secteur manufacturier. C'est plus particulièrement le cas pour les industries à forte intensité énergétique comme les pâtes et papiers, les produits chimiques, le raffinage du pétrole et les métaux de première fusion, qui sont à l'origine d'environ 29 % du PIB provenant du secteur manufacturier canadien.

Grâce à ses énormes dépôts de sables bitumineux ainsi qu'à ses ressources en charbon et en gaz naturel, le Canada possède l'une des plus importantes réserves d'hydrocarbures au monde. Il possède en outre une importante capacité de production d'électricité et d'énergie nucléaire. Malgré ces abondantes sources d'énergie, les perspectives énergétiques du Canada posent quelques problèmes. Compte tenu des tensions géopolitiques accrues, des perturbations dans l'approvisionnement (à cause des catastrophes naturelles ou des problèmes météorologiques, par exemple), des problèmes d'environnement et de changements climatiques, et de la plus grande instabilité des marchés et des prix, il est impossible d'aborder la question de la consommation d'énergie et de l'approvisionnement en énergie comme si de rien n'était. Divers changements s'imposent : mise en valeur de sources d'énergie au bilan carbone moins élevé; intégration des sources, de la distribution et des marchés de l'énergie; mise en valeur accélérée des sources d'énergie nouvelles et d'énergies renouvelables; insistance sur le développement et le déploiement de nouvelles technologies; cadre réglementaire attentif aux besoins; climat d'affaires plus sûr et plus stable<sup>39</sup>.

De nombreux témoins qui ont comparu devant le Comité ont demandé au gouvernement fédéral de collaborer avec les provinces pour mettre en œuvre une politique-cadre de l'énergie qui proposerait au Canada une conception de l'avenir énergétique national. Cette conception offrirait un cadre stratégique clair pour la réglementation, la R-D dans le secteur de l'énergie, la commercialisation, l'efficacité énergétique et les questions environnementales, entre autres choses, et préciserait les liens entre les diverses composantes.

Aux termes de la Constitution, les ressources naturelles sont du ressort des provinces, qui ont la responsabilité de la plupart des aspects de la réglementation et de la promotion du secteur énergétique dans leur territoire. Le gouvernement fédéral est responsable des installations interprovinciales et du commerce international et interprovincial. Par la réglementation et la fiscalité, il peut faciliter et appuyer la recherche, le développement et l'investissement dans le secteur énergétique.

<sup>38</sup> Statistique de l'Energy Dialogue Group.

<sup>39</sup> Exposé présenté au Comité par Michael Raymont, EnergyNet, le 2 novembre 2006.

1. rendre les crédits d'impôt à l'investissement entièrement remboursables;
2. exclure les crédits d'impôt à l'investissement du calcul de l'assiette fiscale;
3. offrir une déduction pour la recherche-développement internationale réalisée en collaboration;
4. étendre l'application des crédits d'impôt à l'investissement pour englober les coûts des demandes de brevet, de la production de prototypes, des essais de produits et d'autres activités antérieures à la commercialisation

## POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE

La consommation d'énergie par le secteur industriel<sup>36</sup> est la plus importante composante de la demande énergétique au Canada (39 % de la demande totale en 2002). Trente pour cent de cette demande viennent des industries énergétiques elles-mêmes (essentiellement l'industrie pétrolière et gazière en amont), et 27 % du secteur des pâtes et papiers (données de 2002). Entre 1990 et 2002, la consommation d'énergie par l'industrie a augmenté d'environ 17 %, augmentation qui découle d'une progression de l'activité industrielle, dont la croissance avoisine les 44 %. Les gains d'efficacité énergétique (entre 1996 et 2002, l'intensité énergétique a diminué de 11 %) et les changements structurels survenus dans l'économie (augmentation relative de l'activité des industries de moins grande intensité énergétique) ont partiellement compensé l'augmentation de la demande d'énergie. Les émissions de gaz à effet de serre (GES) du secteur industriel ont augmenté de 15 % entre 1990 et 2002. Toutefois, une évolution appréciable du secteur industriel vers la consommation de carburants qui produisent moins de GES a eu pour conséquence que le niveau des émissions de GES est plus faible qu'il ne l'aurait été par ailleurs<sup>37</sup>.

Le secteur manufacturier doit absolument pouvoir compter sur un approvisionnement sûr et abondant en énergie. Les principales sources d'énergie de l'industrie sont le gaz naturel (30 %), l'électricité (26 %), le mazout, le coke et le gaz de distillation des raffineries (23 %); les déchets de bois et la liqueur résiduaire de la fabrication de la pâte de bois (14 %); le charbon, le gaz de cokerie, le gaz de pétrole liquéfié, les liquides de gaz naturel (LGN) des usines de gaz, la vapeur et les

<sup>36</sup> L'Office de l'efficacité énergétique englobe dans le secteur industriel les activités de fabrication, toutes les activités minières et forestières et la construction.

<sup>37</sup> Office de l'efficacité énergétique, *Canada, Rapport 2005, Ressources de l'état de l'efficacité naturelles* Canada <http://oee.nrcan.gc.ca/organisme/statistiques/bnce/apd/donnees/fee05/fee05.pdf>.

Si l'application des réserves de CII aux impôts courants influe sur le remboursement disponible, le coût fiscal de cette mesure devrait se situer, selon les estimations, entre 5 et 10 milliards de dollars sur cinq ans.

Finances Canada précise que le coût de l'exclusion des CII pour RS&DE de l'assiette fiscale dépendrait de divers critères : la proposition s'appliquerait-elle seulement aux CII fédéraux ou s'appliquerait-elle aussi aux CII provinciaux pour R-D? Le changement apporté aux dépenses admissibles aux fins de la déduction d'impôt s'appliquerait-il aussi aux dépenses admissibles pour les CII? Selon les modalités d'application du changement, le coût fiscal se situe selon les estimations entre 1 et 4 milliards de dollars sur cinq ans.

Finances Canada conclut que le coût d'une déduction pour la R-D internationale menée en collaboration dépendrait de la définition de cette activité et du type de déduction proposé. D'après les données de Statistique Canada sur les paiements des industries au titre de la R-D et d'autres services techniques à l'étranger et en supposant que la déduction serait accordée en tenant compte des dépenses de ses activités dans le calcul des CII, le coût fiscal de la proposition est estimé à 2,2 milliards de dollars sur cinq ans.

Finances Canada n'a présenté au Comité aucune estimation du coût qu'entraînerait l'application du crédit d'impôt aux demandes de brevets, à la production de prototypes, aux essais des produits et à d'autres activités antérieures à la commercialisation, car il n'y avait pas de données facilement disponibles sur l'ampleur des dépenses consacrées à ces activités par les entreprises.

Si on laisse de côté la proposition visant à étendre l'application du crédit d'impôt à ces autres activités, le coût fiscal de l'application des mesures proposées plus haut varierait entre 8,2 et 16,2 milliards de dollars sur cinq ans. Le Comité croit qu'une augmentation de la R-D entraînera une augmentation des niveaux d'emploi dans le secteur manufacturier. Compte tenu de l'ampleur des coûts fiscaux des modifications proposées, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada améliore le Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE), pour le rendre plus accessible et plus pertinent aux entreprises canadiennes. Il devrait envisager les modifications suivantes :



- le taux général de 20 %;

- un taux majoré, 35 %, pour les petites sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) sur la première tranche de 2 millions de dollars de dépenses admissibles; ces crédits sont remboursables aux petites SPCC au taux de 100 % pour les dépenses courantes et de 40 % pour les dépenses en immobilisations.

Les CII peuvent être déduits des impôts fédéraux exigibles par ailleurs. Les CII inutilisés peuvent être reportés sur les 3 années antérieures ou sur les 20 années suivantes.

Le Comité a envisagé un certain nombre de changements dans le programme de RS&DE qui ont été proposés par les témoins. En fin de compte, il s'est arrêté à une recommandation qui regroupe le plus de propositions des témoins :

- Un Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE) amélioré qui rendrait les crédits d'impôt remboursables à toutes les entreprises, les écarterait du calcul de l'assiette fiscale, fournirait une déduction pour la recherche-développement (R-D) internationale menée en collaboration et étendrait le crédit d'impôt à la demande de brevets, à la production de prototypes, aux essais des produits et à d'autres activités antérieures à la commercialisation.

Le Comité comprend que l'intensité de la R-D (dépense en pourcentage du PIB) au Canada est inférieure à la moyenne des pays de l'OCDE et que le secteur des affaires finance et exécute un plus faible pourcentage de l'ensemble de la R-D au Canada que ne le fait le secteur dans d'autres pays de l'OCDE<sup>35</sup>. La recommandation qui précède tient compte de presque tous les obstacles qui, selon les témoins, entravent l'accès au Programme d'encouragements fiscaux à la RS&DE et elle favorisera probablement de plus nombreuses activités de R-D dans le secteur privé au Canada.

Finances Canada estime que le coût qu'entraînerait l'octroi à toutes les entreprises et pour tous les types de dépenses du remboursement intégral des CII pour RS&DE dépendrait du traitement des réserves existantes et des CII inutilisés.

<sup>35</sup> Voir les détails à la section Politiques sur la recherche, le développement et la commercialisation.

L'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer (ACFCF) a informé le Comité que les taux fédéraux actuels de DPA régissant l'amortissement du matériel roulant (15 %) et de l'infrastructure des voies (10 %) étaient nettement inférieurs à ceux appliqués aux États-Unis. Avec ces taux, il faut aux sociétés ferroviaires canadiennes plus de 20 ans pour amortir pleinement leur matériel roulant. Par contre, les règles fiscales américaines permettent de le faire en sept ans. L'ACFCF soutient donc que, pour des projets d'investissement ferroviaire identiques, il faut au Canada des gains de 23 % plus élevés qu'aux États-Unis pour obtenir un taux de rendement identique. Par conséquent, étant donné le libre-échange à l'échelle du continent, une société américaine qui loue du matériel à une société ferroviaire canadienne achètera probablement ce matériel à un fournisseur américain plutôt qu'à un fournisseur canadien.

Le Comité est convaincu que les taux de DPA du gouvernement américain pour le matériel roulant et l'infrastructure des chemins de fer, qui s'écartent nettement des taux qui correspondraient à la « vie utile » de ces actifs, provoquent un déséquilibre dans les conditions de la concurrence entre les fournisseurs canadiens et américains de matériel ferroviaire, et qu'il faut donc offrir des taux semblables. Le Comité recommande donc :

**Que le gouvernement du Canada porte à 30 % le taux de déduction pour amortissement pour le matériel roulant, les locomotives et le matériel de transport intermodal, en utilisant la méthode de l'amortissement dégressif.**

## **2. Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE)**

Le Programme canadien d'encouragements fiscaux RS&DE est l'un des plus avantageux du monde industrialisé. En 2005, les entreprises canadiennes ont eu droit à des déductions et crédits de plus de 2,6 milliards de dollars. Les encouragements fiscaux du RS&DE se présentent sous deux formes : 1) des déductions sur l'impôt sur le revenu et 2) des crédits d'impôt à l'investissement (CII) pour les activités de recherche scientifique et de développement expérimental menées au Canada. Pour ce qui est des déductions de l'impôt sur le revenu, les dépenses courantes (salaires des employés qui participent directement à la RS&DE, coûts des matériaux utilisés pour la RS&DE, frais généraux) et les dépenses en immobilisations sur des machines et du matériel sont intégralement déductibles dans l'année où elles ont été engagées. Les déductions non utilisées peuvent être reportées indéfiniment. Quant aux CII, il y a deux taux pour la RS&DE :



dans les états financiers. Avec le temps, les déductions annuelles admises selon le régime de DPA permettent de déduire presque entièrement du revenu du contribuable les coûts en immobilisations. Dans le cas particulier du matériel qui se déprécie plus rapidement que ce que suppose le taux de DPA autorisé pour la catégorie auquel il appartient, les contribuables peuvent choisir de déclarer une perte finale au moment de la cession du matériel. Enfin, l'approche retenue par Finances Canada pour établir le taux de DPA pour une catégorie particulière d'actifs repose sur le principe général voulant que le taux reflète la « vie utile » du matériel en cause, de sorte que les décisions en matière d'investissement obéissent à des considérations économiques et non fiscales.

Le Comité comprend que l'actuel régime de DPA permet, pour la majeure partie du matériel de fabrication et de transformation, un taux de dépréciation de 30 % de la valeur résiduelle. L'avantage recherché en réduisant à deux ans la période d'amortissement est une accélération du remplacement des immobilisations et un taux plus élevé d'investissement. Selon Finances Canada, s'il était possible de déduire intégralement sur deux ans — en réalité sur trois ans, étant donné la règle de la demi-année — les machines et le matériel employés dans le secteur de la fabrication et de la transformation, on estime que les pertes de revenus pour le gouvernement du Canada s'élèveraient à environ 2,3 milliards de dollars sur cinq ans. Pareil changement entraînerait aussi des pertes de revenu appréciables pour les provinces qui ont signé avec le gouvernement fédéral un accord de perception fiscale. Les pertes subies si le même traitement était accordé pour le matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement n'ont pu être calculées, faute de détails sur la conception précise de cette mesure, notamment les types d'actifs qui seraient admissibles.

Le Comité conclut que les avantages de l'accélération de l'amortissement (taux de DPA) pour le matériel de fabrication et de transformation et le matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement l'emportent probablement sur les coûts. Le Comité croit en outre que ce traitement spécial devrait être accordé au secteur des affaires à titre provisoire, et cette mesure serait renouvelée à la lumière d'un examen et d'une évaluation périodiques des coûts et des avantages. Le Comité recommande donc :

Que le gouvernement du Canada modifie la déduction pour amortissement des machines et du matériel employés dans la fabrication et la transformation et du matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement afin qu'il puisse y avoir amortissement sur deux ans (c.-à-d. 50 % selon la méthode de l'amortissement constant) et ce, pour une période de cinq ans. Cette mesure serait renouvelable par périodes de cinq ans après l'examen voulu effectué par un comité parlementaire.

2 % selon l'indice des prix à la consommation (IPC), soit le point médian de la fourchette de 1 à 3 %, pendant une période de cinq ans prenant fin en 2011.

## POLITIQUE FISCALE

Un allègement des impôts a été proposé par la plupart des témoins, et il ne se limite pas au secteur manufacturier. Les mesures fiscales les plus souvent recommandées sont les suivantes : augmentation de la déduction pour amortissement (DPA) pour les machines et le matériel utilisés dans les activités de fabrication et de transformation, le matériel roulant des chemins de fer, les locomotives et le matériel de transport intermodal ; baisse du taux de l'impôt des sociétés au-delà de ce qui est actuellement prévu ; expansion du Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE). Ces recommandations s'appliqueraient non seulement au secteur manufacturier, mais aussi au secteur des affaires dans son ensemble.

### 1. Régime de déduction pour amortissement

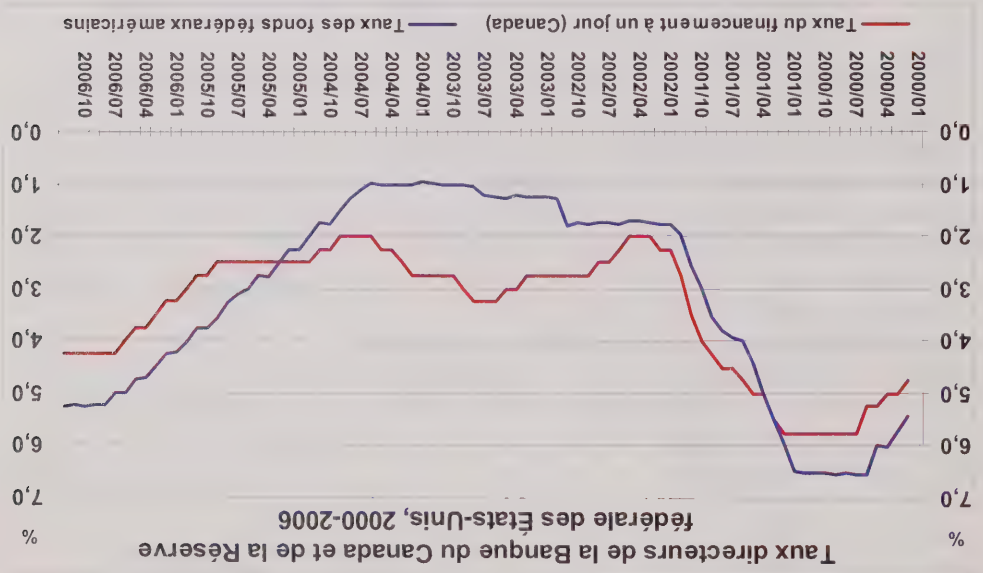
Le Comité a longuement discuté d'un certain nombre de recommandations de modification des taux de DPA pour certains matériels formés par les témoins, en s'attardant surtout à deux d'entre elles :

- Une période d'amortissement de deux ans pour les investissements dans le matériel neuf de fabrication et de transformation et le matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement ;
- Un taux de déduction pour amortissement de 30 % pour le matériel roulant, les locomotives et le matériel de transport intermodal.

Pour comprendre pleinement le caractère innovateur de ces traitements fiscaux et les coûts supplémentaires (sous forme de perte de revenus fiscaux) qu'ils entraîneraient pour le Trésor fédéral, il importe d'analyser l'actuel régime de DPA. À l'heure actuelle, aux fins de l'impôt, il est impossible de déduire les dépenses en immobilisations entièrement dans l'année où elles sont engagées. Ces dépenses ou ces coûts peuvent être amortis selon les taux de DPA permis par la Loi de l'impôt sur le revenu, ce qui est analogue au principe de l'amortissement appliqué

Selon ce qui est actuellement prévu, le taux général de l'impôt fédéral des sociétés, qui est maintenant de 21 %, doit être progressivement ramené à 19 % d'ici 2014, et peut-être à 18,5 % d'ici 2011. On trouvera d'autres renseignements et explications à l'annexe D et dans les Opinions complémentaires.

Figure 21



Source : Banque du Canada.

Il va sans dire que la politique monétaire est pancanadienne et qu'il est impossible de la manipuler pour tenir compte de la conjoncture particulière d'un secteur de l'économie ou d'une région. Il importe également de reconnaître que la banque centrale ne peut pas réussir à contrôler simultanément la valeur intérieure et la valeur externe de la devise. Avec un seul instrument de politique, soit le taux de financement à un jour, elle ne peut avoir qu'une cible : le taux d'inflation (c'est-à-dire la valeur intérieure de la devise). La valeur externe est déterminée par le marché, et c'est ainsi que le taux de change flottant a géré le rajustement rendu nécessaire au cours des 10 dernières années par l'amélioration ou la dégradation du commerce.

Le Comité reconnaît que la Banque du Canada a respecté la fourchette d'inflation de 1 à 3 % pendant 32 des 40 derniers trimestres. En outre, le fait que la Banque du Canada ait, au cours des deux dernières années, situé son taux de financement à un jour à un niveau inférieur au taux de la Réserve fédérale américaine montre que le gouverneur tient compte dans son choix de politique de l'appréciation du dollar canadien. Le Comité reconnaît :

**La décision du gouvernement du Canada de renouveler l'accord avec la Banque du Canada sur les cibles de maîtrise de l'inflation qui permet à la Banque de cibler un taux d'inflation de**

avant la fin de 1995. Cette dernière cible a été maintenue à quatre reprises par un accord, et il s'agissait chaque fois de maintenir le taux d'inflation entre 1 et 3 %. Le dernier accord entre le gouvernement du Canada et la Banque du Canada sur les cibles de maîtrise de l'inflation est entré en vigueur en janvier 2007 et expire le 31 décembre 2011.

Le principal outil que le conseil de direction de la Banque du Canada possède pour appliquer la politique monétaire est le taux cible du financement à un jour<sup>32</sup>. Ce taux est normalement établi à huit dates fixes au cours de l'année<sup>33</sup>. Avant l'appréciation du dollar canadien, le taux de financement à un jour de la Banque du Canada était fixé à un peu plus d'un demi-point de pourcentage au-dessus du taux de la Réserve fédérale américaine. L'écart s'est creusé pour atteindre 2,2 points de pourcentage en juillet 2003, mais, entre février 2002 et février 2005, il a été en moyenne d'un peu plus d'un point de pourcentage. Depuis, le taux cible de financement à un jour de la Banque du Canada est plus bas, de près d'un point de pourcentage, que le taux de la Réserve fédérale américaine (voir la figure 21).

<sup>32</sup> La Banque du Canada fixe une fourchette de 50 points de base (soit ½ point de pourcentage) pour le taux du financement à un jour. Le taux d'escompte se situe à la limite supérieure de la fourchette et le taux auquel la Banque du Canada rémunère les encaissements des institutions financières participantes se situe à la limite inférieure. Le taux de financement à un jour correspond au point médian de la fourchette.

<sup>33</sup> La Banque du Canada a fixé ses annonces sur les taux d'intérêt à 9 heures, le mardi ou le mercredi de :

la 3 <sup>e</sup> semaine de janvier	la 2 <sup>e</sup> semaine de juillet
la 1 <sup>re</sup> semaine de mars	la 1 <sup>re</sup> semaine de septembre
la 4 <sup>e</sup> semaine d'avril	la 3 <sup>e</sup> semaine d'octobre
la 4 <sup>e</sup> semaine de mai	la 1 <sup>re</sup> semaine de décembre

La Banque du Canada se réserve la possibilité d'intervenir entre les dates prévues si des circonstances extraordinaires l'y obligent.



## CHAPITRE 5 INSTRUMENTS DE POLITIQUE ET OPTIONS

Les nombreuses difficultés que présente pour le secteur manufacturier canadien le profond changement structurel de l'économie canadienne et qui ont été décrites dans les quatre chapitres précédents exigent une réponse du gouvernement sur le plan des politiques. La politique industrielle du Canada doit changer pour tenir compte de la nouvelle conjoncture. Dans le présent chapitre, le Comité analyse les recommandations formulées par les témoins (voir l'annexe D). À la recherche d'une nouvelle politique-cadre industrielle fédérale qui servirait les objectifs de productivité et de compétitivité du secteur manufacturier canadien et en serait complètement, nous devons traverser un paysage composé de nombreuses politiques : politique monétaire, fiscalité, énergie, main-d'œuvre, commerce, protection de la propriété intellectuelle, infrastructure, réglementation, recherche, développement et commercialisation.

### POLITIQUE MONÉTAIRE

Pour évaluer la politique monétaire canadienne des six dernières années, il faut d'abord comprendre son cadre institutionnel, qui repose sur deux piliers : un taux de change flexible et l'utilisation indépendante, par la Banque du Canada, de ses tactiques de contrôle de l'inflation au moyen de cibles. L'actuel régime de taux de change flottant a été adopté en mai 1970 par le ministre des Finances de l'époque, au milieu des effets favorables d'un choc commercial (dans ce cas, une période de prospérité à l'échelle de la planète dans le secteur des matières premières qui a fait monter les prix des exportations canadiennes par rapport aux prix des importations) qui poussait l'inflation à la hausse. Pour atténuer les pressions inflationnistes, on a laissé flotter le taux de change; les forces du marché (qui étaient alors solides et positives — un peu comme celles d'aujourd'hui) devaient en établir la valeur externe.

Après une période au cours de laquelle elle a ciblé l'agrégat monétaire étroitement défini désigné comme le  $M^{130}$  (1970-1982) et un retour à sa cible opérationnelle pour le taux d'escompte<sup>31</sup> (1982-1991), la Banque du Canada a pratiqué une stratégie qui consiste à se donner des cibles de maîtrise de l'inflation. En février 1991, le gouvernement du Canada et la Banque du Canada sont convenus d'adopter des cibles afin de réduire le taux d'inflation. L'objectif consistait à atteindre un taux d'inflation de 3 %, mesuré par l'indice des prix à la consommation (IPC), au plus tard à la fin de 1992, et de ramener le taux à 2 %

<sup>30</sup> L'agrégat monétaire  $M1$  comprend la monnaie en circulation plus les dépôts à vue.

<sup>31</sup> Le taux d'escompte est le taux que la Banque du Canada exige sur ses prêts à court terme aux institutions financières.





dollar commençait à se raffermir, ceux-ci étant établis en dollars américains et fixés par contrat pour un certain temps.

Le Comité s'inquiète particulièrement de la décision de certaines entreprises d'abaisser leurs coûts de main-d'œuvre en procédant à des mises à pied. Statistique Canada a signalé que le secteur manufacturier employait 2,1 millions de personnes en décembre 2006, soit 10 000 de plus que le mois précédent, mais 59 300 de moins que l'année précédente. Depuis le quatrième trimestre 2002, les suppressions d'emplois se sont chiffrées à 208 900, ce qui représente 9,2 % de l'emploi global dans le secteur, et ont enregistré un sommet en 2005, avec un chiffre de 100 400. Elles se sont produites un peu partout dans le secteur manufacturier, mais surtout dans l'habillement et les textiles, la fabrication d'ordinateurs et de matériel électronique, l'équipement électrique et l'électroménager, le matériel de transport et les pâtes et papiers. Elles ont touché la plupart des provinces, en particulier l'Ontario et le Québec.

Pour accroître leur productivité et diminuer leurs coûts, les fabricants canadiens ont augmenté considérablement leurs dépenses en immobilisations. Malgré l'importance des pertes d'emplois dans le secteur, les niveaux de production n'ont pas reculé d'autant, en raison de ces investissements et de la réorientation de la production mentionnée; la productivité du travail dans le secteur a en fait progressé à un taux annuel moyen de 5,7 % en 2005, soit presque trois fois plus que celle du secteur des entreprises dans son ensemble (comparer les figures 9 et 14).

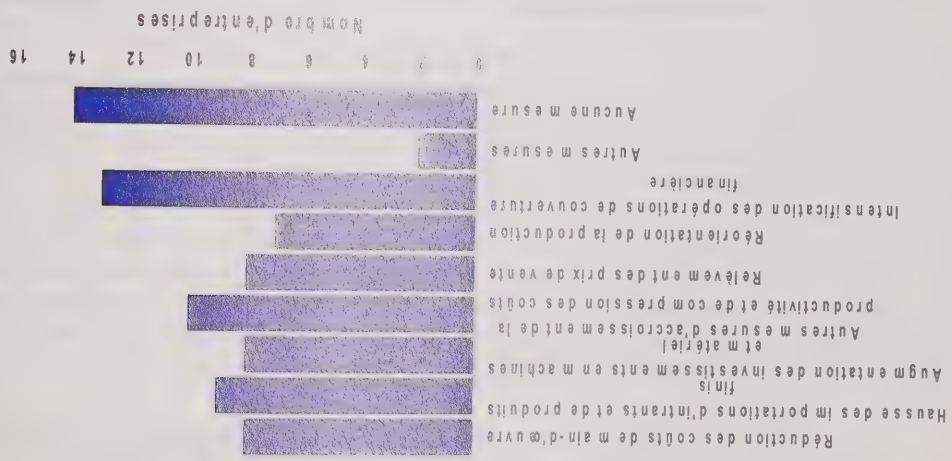
Parce que la demande mondiale d'énergie ne cesse de croître et que l'on découvre relativement peu de nouveaux champs de pétrole et de gaz, les réserves s'amenuisent et les prix des produits énergétiques grimpent rapidement depuis 1998. Mais, depuis 2002, les prix de l'énergie flambent, en raison de l'essor phénoménal des économies chinoise et indienne, très friandes d'énergie. Il n'est donc pas surprenant que le triplement des prix du gaz naturel et du mazout léger ait provoqué une nouvelle vague de mesures de conservation et d'efficacité énergétique au sein de l'industrie canadienne, que l'on n'a pas vue depuis la crise énergétique de la fin des années 1970. Cette volonté s'est traduite essentiellement par des investissements en technologies nouvelles et par le remplacement des stocks de capital et de systèmes de production désuets et inefficients.

Enfin, l'émergence de la Chine sur le marché canadien est un défi pour bon nombre de nos fabricants, surtout ceux dont la production a une intensité de main-d'œuvre moyenne ou élevée. En règle générale, ceux-ci ont choisi l'une des deux stratégies suivantes : 1) innover et adopter des méthodes de production à coefficient de capital plus grand, le coût du capital étant relativement moins élevé au Canada qu'en Chine ou 2) implanter les activités à fort coefficient de main-d'œuvre ou conclure une autre forme de partenariat qui permet de profiter des avantages concurrentiels de la Chine.

Il est particulièrement intéressant de noter l'ampleur des réactions des entreprises touchées défavorablement par le raffermissement du dollar canadien. Au printemps 2006, celles-ci ont déclaré avoir pris, par ordre d'importance décroissante, les mesures suivantes : intensification des opérations de couverture financière, accroissement de la productivité ou compression des coûts autrement que par l'investissement en machines et matériel, hausse des importations d'intrants et de produits finis, réduction des coûts de main-d'œuvre, augmentation des investissements en machines et matériel, relèvement des prix de vente et réorientation de la production (voir la figure 20).

Figure 20

P principales réactions des entreprises touchées défavorablement par la montée du dollar canadien (48 entreprises)



Source : Banque du Canada, *Ajustement à l'appréciation du dollar canadien*, Supplément à l'enquête du printemps 2006 sur les perspectives des entreprises, avril 2006.

Étant donné la rapidité de l'appréciation du dollar canadien, il n'est pas étonnant qu'un certain nombre d'entreprises désavantagées par la hausse du huard n'aient rien fait, préférant plutôt absorber le choc en conservant le même plan d'affaires. Celles qui ont choisi d'améliorer leur productivité et de réduire la production — c'est-à-dire de privilégier les produits les plus rentables ou de réorienter la production dans des usines moins nombreuses, mais plus productives et de former les autres — ont été nombreuses. L'intensification des opérations de couverture financière est devenue la réaction la plus populaire en 2006, suivie de l'augmentation des importations d'intrants et de produits finis, opération de couverture naturelle. Deux autres réactions — la réduction des coûts de main-d'œuvre et la hausse des prix — ont été les plus courantes en 2004, puis ont perdu de leur attrait. Un certain nombre d'entreprises n'ont pu retrouver leurs prix au moment où le

Les opérations de couverture financière désignent la fixation par des entreprises des prix futurs (par contrat) en raison d'une appréciation prévue et persistante de la monnaie canadienne.

L'appréciation rapide du dollar canadien depuis quatre ans, combinée à la montée et à la volatilité des prix de l'énergie et à la vive concurrence des économies émergentes, comme la Chine et l'Inde, ont nui à la rentabilité de bon nombre de segments du secteur manufacturier canadien. Les sous-secteurs les plus durement touchés par ces chocs économiques sont ceux qui sont les plus ouverts aux échanges et les plus exposés à la concurrence internationale : les produits de la forêt, surtout les pâtes et papiers, les textiles, le vêtement, le matériel de transport, en particulier les automobiles et les chantiers navals, les produits chimiques et les biens de consommation, pour n'en nommer que quelques-uns. Les autres industries se sont beaucoup mieux comportées.

À cet égard, la série d'enquêtes qu'a menées la Banque du Canada auprès des entreprises (de l'automne 2003 au printemps 2006) sur l'incidence de l'appréciation du dollar canadien est particulièrement instructive. On apprend ainsi que le pourcentage d'entreprises manufacturières et d'entreprises axées sur les ressources naturelles qui sont désavantagées par cette appréciation se situait entre 75 et 85 % au cours de la période et qu'il a reculé avec le temps. Le pourcentage de ce type d'entreprises qui se sont dites, quant à elles, avantagées par l'appréciation de notre monnaie se situait entre 10 et 17 %, et ce pourcentage a, lui, augmenté avec le temps. On peut supposer que ces dernières vendaient peu à l'étranger et ont bénéficié de l'abaissement des coûts des intrants importés. Il faut noter que, de toutes les entreprises sondées, environ 50 % seulement se sont dites désavantagées et environ 22 %, avantagées, et que ces pourcentages n'ont guère varié pendant la période.

À l'analyse des réponses fournies, on s'aperçoit qu'il y a d'autres types d'effets négatifs tendanciels, qui s'étendent des marchés d'exportation aux marchés intérieurs. Toutes les enquêtes révèlent que le principal effet de la montée du dollar canadien sur les entreprises désavantagées a été le recul des marges bénéficiaires sur les exportations, bien que le pourcentage d'entreprises souffrant de cet effet ait chuté pendant la période, passant d'un sommet de 80 % au cours de l'hiver 2004-2005 à 69 % au printemps 2006. Le deuxième effet signalé a été le resserrement du volume des exportations (17 à 28 % des entreprises touchées), mais au cours de l'hiver 2004-2005 d'autres effets, comme la diminution des marges bénéficiaires en dollars canadiens, la baisse des prix au Canada, et le repli du volume des ventes au pays, ont pris plus d'importance. Cette tendance donne à penser que l'intensification de la concurrence étrangère sur les marchés canadiens s'est traduite par un abaissement des prix intérieurs et que la diminution des ventes à l'étranger et l'amenuisement de la rentabilité du secteur manufacturier se sont probablement traduits par un tassement des ventes intérieures.





adaptées au nouveau contexte commercial en orientant leur production vers des marchés à créneaux, puisque la proximité géographique de ces marchés fournira un avantage concurrentiel, comme c'est le cas dans les segments de la mode éphémère. Cependant, l'appréciation de 43,7 % du dollar canadien par rapport à son homologue américain au cours des quatre dernières années a freiné l'application de ce type de stratégie, car les compagnies américaines de vêtements ont adopté la même tactique. On s'attend, si les tendances actuelles se maintiennent, à ce que l'industrie canadienne du vêtement se regroupe et se contracte encore plus, ce qui signifierait d'autres mises à pied. Pour compenser, l'industrie voudrait que le gouvernement agisse sur les plans des politiques tarifaires et de l'approvisionnement et continue de l'appuyer globalement.

tissus à partir de fibres naturelles. Aujourd'hui, elle est structurée de façon très différente. L'industrie du textile s'est transformée, particulièrement au cours des 25 à 30 dernières années, grâce à d'importants et constants investissements de capitaux. Elle s'est modernisée et est de plus en plus capitalistique, elle utilise beaucoup la haute technologie et fournit des emplois à des milliers de Canadiens. En 2005, les entreprises textiles étaient concentrées principalement au Québec et en Ontario et utilisaient des fibres et des filaments naturels, artificiels et synthétiques, produisant et expédiant pour 6,2 milliards de dollars de textiles et de produits textiles, dont 3,0 milliards ou 48 % étaient exportés.

Le marché canadien des textiles semble avoir atteint un record de presque 11 milliards de dollars en 2000, reculant de plus de 20 % au cours des cinq dernières années. Ce tassement de la demande constitue plus qu'un simple ralentissement de l'économie — il s'agit de facteurs commerciaux. Il est vrai que l'Accord sur les textiles et les vêtements et l'appréciation rapide du dollar canadien ont intensifié les défis qui se posent à l'industrie sur le plan de la concurrence. Cette dernière est prête à relever ces défis, mais elle demande au gouvernement fédéral d'adopter des politiques industrielles et commerciales complémentaires dans le domaine de la stratégie du traitement des exportations et en matière de règles d'origine régissant l'entrée en franchise de droits de vêtements importés de pays les moins développés.

## Vêtement

La production de vêtements en série au Canada a débuté au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle dans des centres urbains où se trouvaient la main-d'œuvre semi-spécialisée nécessaire ainsi que les principaux marchés de consommation. Pendant longtemps, la production nationale a très bien répondu à la demande intérieure sur le plan des quantités, des qualités et des exigences de style. La deuxième moitié du XX<sup>e</sup> siècle, en revanche, a été marquée par un net essor du commerce du vêtement; ces vêtements provenaient surtout de pays en développement où les salaires sont bas et étaient destinés à des pays développés et iniquités causées par ce commerce croissant, et elles ont abouti à deux accords internationaux multilatéraux : l'Arrangement multilatéral (AMF), qui permettait aux pays développés d'imposer des quotas sur les importations de textile et de vêtements en provenance de pays en développement, et l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV), par l'entremise duquel les quotas de l'AMF allaient être éliminés graduellement sur une période de 10 ans. En raison de ces deux accords, les années 1975, 1995 et 2005 ont marqué trois régimes distincts qui ont permis de libéraliser davantage les échanges. L'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) a également joué un rôle constructif, puisque les exportations à destination des États-Unis se sont envolées et représentent désormais 40 % des expéditions de vêtements canadiens, se chiffrant à 5,6 milliards de dollars en 2005.

En soi, l'ATV a soulevé beaucoup de difficultés sur le plan de la compétitivité du vêtement canadien, en raison essentiellement des exportations de vêtements bon marché de Chine, d'Inde et du Bangladesh. Les entreprises canadiennes de vêtements se sont

gaspillage (surproduction, délais d'attente, transport, traitement, stocks, déplacement et résidus) et adopté un mélange de méthodes de production allégée et qualité Six Sigma (Lean Six) afin de détecter les lacunes dans leurs méthodes de travail.

## Sidérurgie

Le Canada compte actuellement 10 producteurs d'acier, qui sont situés dans cinq provinces (l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario et le Québec). Sur les 15 usines situées au Canada, 4 sont des usines intégrées et 11, des mini-acières. Aciers Algoma Inc., Dofasco Inc. et Stelco Inc. sont les plus grands producteurs, puisqu'ils fournissent près de 60 % de la production nationale. Ces sociétés exploitent de grandes usines intégrées, composées de hauts-fourneaux et de laminoirs. Pour leur part, les petites aciéries utilisent des fours électriques à arc, qui leur permettent d'axer leur production sur les plaques d'acier au carbone, les tôles, les barres et les tiges d'acier, de même que sur les produits d'acier spécialisé et d'acier inoxydable. Vingt autres usines fabriquent tuyaux, tubes, fil et produits dérivés. Les entreprises sidérurgiques sont concentrées en Ontario à proximité de la plupart de leurs clients. Toutes les usines d'assemblage d'automobiles sauf une sont implantées dans le sud de la province, de même que toutes les usines d'emboutissage, la plupart des fabricants d'appareils électroménagers ainsi que bon nombre de fabricants de produits en acier et de constructeurs de bâtiments métalliques. Les autres marchés sont régionaux ou d'un type particulier (cas de l'industrie pétrolière et gazière, dans l'Ouest canadien).

En 2005, la production d'acier au Canada a été évaluée à 15,5 millions de tonnes; les expéditions d'acier canadien ont totalisé 13,5 milliards de dollars et les exportations, 5,5 milliards. L'industrie emploie directement plus de 35 000 personnes, notamment des entrepreneurs, des employés à temps partiel et des étudiants<sup>28</sup>.

L'industrie estime que sa compétitivité est entravée par plusieurs facteurs, notamment la présence de concurrents féroces et une expansion rapide des capacités, la montée des prix des intrants, le recul de la base manufacturière au Canada et dans les pays signataires de l'ALENA, le regroupement de l'industrie (concurrence à l'égard des investissements au Canada par rapport aux autres pays) et un besoin croissant d'innovation. Elle s'inquiète en particulier des distorsions du marché qui résultent des subventions et du dumping pratiquées par certains pays producteurs d'acier, dont la Chine.

## Textile

Le textile est l'une des plus vieilles industries manufacturières du Canada. Établie il y a plus de 150 ans dans de petites collectivités urbaines qui offraient une main-d'œuvre stable et des rivières qui convenaient particulièrement à la production d'électricité et aux activités de teinture et de finition, l'industrie a fait ses débuts avec la fabrication de fils et de

En 2005, l'industrie forestière canadienne a vendu quelque 250 produits, d'une valeur estimée à 84 milliards de dollars, à plus de 175 pays, créant un excédent commercial de 32 milliards de dollars. Le Canada est le premier producteur de papier journal au monde et le deuxième producteur de pâte de bois et de bois d'œuvre résineux.

Parce que l'industrie forestière est à la fois à fort coefficient d'énergie et de capital et à vocation exportatrice, la montée rapide des prix de l'énergie et du dollar canadien a représenté pour elle les plus grandes difficultés sur le plan de la compétitivité. Sa fragmentation exacerbe ces difficultés. Les deux plus importantes sociétés forestières canadiennes, Abitibi-Consolidated et Domtar Canada, se classent 21<sup>e</sup> et 23<sup>e</sup> dans leur catégorie au monde. D'importantes économies d'échelle découlant de nouveaux regroupements au sein de l'industrie pourraient permettre de réaliser des économies sur le plan du coût du capital, ce qui égaliserait les règles du jeu au profit d'une industrie canadienne confrontée à des rivaux étrangers beaucoup plus puissants qu'elle. L'industrie forestière estime que le gouvernement du Canada peut beaucoup contribuer à améliorer le climat d'investissement, surtout en prenant diverses mesures visant à réduire le taux marginal d'imposition effectif du capital. Elle estime également qu'une application plus souple de la *Loi sur la concurrence* permettrait de régler certains problèmes de compétitivité et qu'un accord de libre-échange Canada-Corée du Sud fournirait des avantages supplémentaires.

## Produits informatiques et électroniques

Ce sous-secteur comprend les établissements dont l'activité principale est la fabrication d'ordinateurs, de matériel périphérique informatique, de matériel de communication et de produits électroniques similaires de même que des composants de ces produits. Ces établissements font appel à des procédés de production caractérisés par la conception et l'utilisation de circuits intégrés et par le recours à des technologies très spécialisées de miniaturisation. En 2005, les 3 681 établissements du sous-secteur étaient essentiellement situés en Ontario (47,7 %) et au Québec (22,5 %). Leurs expéditions ont totalisé 18,6 milliards de dollars en 2005, contre 27,04 milliards de dollars en 2001, juste avant l'écclatement de la bulle des TIC<sup>27</sup>.

Les membres du sous-secteur estiment que la difficulté qu'ils ont à attirer une main-d'œuvre spécialisée, la vigueur relative du dollar canadien et les retards dans le passage des produits à la frontière canado-américaine sont des entraves à leur compétitivité. Pour résoudre certains de ces défis et d'autres difficultés résultant de l'effondrement des cyberentreprises, des entreprises ont éliminé autant que possible le



pays où les salaires sont bas, surtout la Chine. Les fournisseurs des fabricants d'automobiles assument une portion plus importante des risques financiers et technologiques, car il peut falloir une année ou plus pour créer outillage et équipement, alors que le paiement (processus d'approbation des pièces) peut prendre jusqu'à 18 mois (tandis que, traditionnellement, les banques donnent aux PME un délai de 60 à 90 jours pour les comptes débiteurs et très peu d'appui pour le travail en cours). Enfin, les fabricants d'automobiles sont de plus en plus nombreux à implanter des usines à l'étranger, notamment en Chine — attirés par les incitatifs financiers — et les pièces qui y sont fabriquées sont de plus en plus souvent exportées aux États-Unis et au Canada pour y être assemblées ou intégrées aux pièces standard pour former des modules sur mesure pour l'assemblage final.

## Produits chimiques de base et de résine

La fabrication de produits chimiques de base et de résine fait partie du sous-secteur de la fabrication de produits chimiques. En 2005, les expéditions de ces secteurs ont totalisé quelque 23 milliards de dollars, soit 5 % de plus qu'en 2004. Celles-ci devraient augmenter de 12 % en 2006 pour s'élever à 25,7 milliards de dollars. En 2005, les exportations ont totalisé 17,4 milliards de dollars (en hausse de 17 % par rapport à 2004), sur lesquels celles à destination des États-Unis ont représenté 13,4 milliards de dollars (ou 77 %). Ces industries ont employé 21 889 personnes en 2005, soit 1 % de plus qu'en 2004, mais 4,6 % de moins qu'en 2003<sup>26</sup>.

Ces industries ont subi des pressions considérables en raison de la cherté de l'énergie et des matières premières et de la vigueur relative du dollar canadien. Les fabricants de produits chimiques s'inquiètent également de l'incidence sur leurs opérations des règlements en matière environnementale que pourrait adopter le gouvernement fédéral. En ce qui concerne l'énergie, le coût, l'offre et la fiabilité de l'électricité demeurent préoccupants pour la compétitivité et la sécurité des usines, surtout en Ontario. Les producteurs ont cité comme autres difficultés les transports ferroviaires dans l'Ouest du pays, le cadre de réglementation et les pénuries de main-d'œuvre en Alberta.

Malgré tout, les usines ont continué de fonctionner à la limite de leur capacité ou presque en 2005 en raison de la hausse de la demande. Par suite du relèvement des prix des produits chimiques, les bénéfices d'exploitation ont été relativement élevés depuis 2004. Cette tenue reflète également les gains de productivité réalisés par ces industries ces dernières années; les niveaux de productivité des fabricants de produits chimiques canadiens dépassant ceux de leurs homologues américains.



amortissement étalée sur deux ans tout au plus et la simplification du système canadien de crédits d'impôt pour la R-D sont les priorités qui lui permettraient de relever les défis en matière d'innovation.

## Outils, matrices et moules

Les industries de la fabrication d'outils, de matrices et de moules englobent deux sous-secteurs : la fabrication de moules industriels et la fabrication d'autres machines à travailler les métaux<sup>24</sup>. Elles regroupent plus de 800 entreprises — surtout de petites entreprises indépendantes — situées dans tout le pays et qui emploient plus de 29 000 personnes. Elles ont expédié pour 4,3 milliards de dollars de produits en 2003 (dernière année pour laquelle on dispose de données). En 2003, il y avait au Canada 637 entreprises de fabrication de moules, dont au moins 1 se situait dans chacune des provinces, mais aucune dans les trois territoires; elles employaient 10 692 personnes, contre 9 360 en 1994. Les expéditions de moules se sont chiffrées à 1,47 milliard de dollars en 2004, ce qui représente une croissance moyenne de 5,7 % par an en 10 ans.

Ces industries misent sur les compétences en transformation de métaux de précision traditionnelles, tout en recourant à de nombreuses technologies de pointe et modernes, notamment la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CAO/FAO). En règle générale, les fabricants d'outils, de matrices et de moules emploient moins de 100 personnes, mais ils ont tendance à être plus importants que leurs homologues américains et bénéficient donc des gains d'efficacité que procure la spécialisation du travail (les employés des usines américaines doivent souvent jouer plusieurs rôles)<sup>25</sup>. Les huit plus gros fabricants de moules canadiens sont parmi les 20 plus importants fabricants de moules d'Amérique du Nord. Ils se concentrent dans le sud de l'Ontario. Ces industries canadiennes dispensent leurs services à un large éventail de secteurs industriels, et la spécialisation régionale dans certains produits et marchés est manifeste : 1) les entreprises du sud-ouest de l'Ontario sont spécialisées dans les produits automobiles et les matériaux de construction; 2) les entreprises de Toronto sont spécialisées dans les produits automobiles, l'aérospatiale, l'électroménager, l'emballage, les produits de consommation et les matériaux de construction; 3) les entreprises de Montréal sont axées sur les véhicules récréatifs, l'aérospatiale et les matériaux de construction; 4) les entreprises de Winnipeg s'attachent aux produits de l'aérospatiale et 5) celles d'Edmonton et de Calgary aux produits du pétrole.

Dans cette industrie, les défis que le Canada doit relever sont essentiellement la montée rapide du dollar canadien, l'augmentation des coûts financiers et technologiques liés à la fourniture de services aux fabricants d'automobiles et la concurrence intense des

24

La fabrication de moules industriels compte des établissements qui produisent des moules d'extrusion, des moules pour la fonderie des métaux, des moules industriels et de métal (notamment les machines à mouler le plastique et le caoutchouc).

25

U.S. International Trade Commission, Tools, Dies, and Industrial Molds: Competitive Conditions in the United States and Selected Foreign Markets, octobre 2002, p. 4-4.

comme les moteurs ou les ordinateurs, sont importés des États-Unis. Les expéditions de produits de cette industrie sont passées de 1,9 milliard de dollars en 1994 à 2,0 milliards de dollars en 2003, en valeur, ce qui représente un taux de croissance annuel composé moyen de 0,6 % par an. Entre 2002 et 2003, les livraisons de produits manufacturés ont reculé de 42 %. Les fournisseurs de matériel ferroviaire emploient environ 60 000 personnes au Canada.

Pour cette industrie, les obstacles à la compétitivité tiennent à la concurrence des fournisseurs américains. Au Canada, le taux de la déduction pour amortissement est de 15 % pour le matériel roulant et de 10 % pour les voies ferrées. Il faut donc aux chemins de fer canadiens plus de 20 ans pour amortir complètement le matériel roulant suivant la méthode de l'amortissement dégressif, contre 7 aux États-Unis. L'industrie estime que cette disparité freine les dépenses en immobilisations qui lui permettaient de se moderniser et de croître par rapport à son homologue américaine. Elle est également d'avis que cette disparité entravera ses efforts à l'égard des objectifs du gouvernement en matière de changement climatique et de qualité de l'air.

## Matières plastiques

La croissance rapide de l'industrie canadienne des matières plastiques est due à l'augmentation spectaculaire de la capacité du pays à produire de la résine synthétique dès la fin des années 1970, en réaction à l'embargo pétrolier de l'OPEP et à la crise de l'énergie. À cette époque, les droits imposés par les Américains sur l'importation de résine étaient généralement de 10 à 12 %, alors qu'ils étaient de 3 à 5 % pour les produits du plastique. Cet écart de droits a entraîné une production à intégration verticale de résine et de plastique dans l'Ouest du Canada. Aujourd'hui, le Canada est fier de posséder plus de 2 000 entreprises de matières plastiques, principalement de petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des Canadiens, qui ont réalisé des ventes de plus de 20 milliards de dollars en 2005, dont 50 % à l'exportation (93 % à destination des États-Unis).

L'industrie canadienne doit relever plusieurs défis en matière de concurrence, notamment : 1) la petite taille de bon nombre de ses entreprises, 2) la nécessité d'investir autant en R-D que ses concurrents américains, 3) un approvisionnement plus sûr de sa charge d'alimentation en gaz naturel canadien et 4) l'augmentation des prix du gaz naturel. Comme le coût de la résine représente généralement de 30 à 50 % de la valeur finale d'un produit du plastique et qu'un dollar de gaz naturel à la source peut donner un produit du plastique de 15 \$ — d'où un multiplicateur de la valeur ajoutée de 15 — l'élaboration d'un cadre énergétique fédéral qui assurerait une charge d'alimentation suffisante pour la fabrication (plutôt que d'exporter autant de gaz naturel à l'état brut) et la stabilisation des prix de l'énergie sont perçues par l'industrie comme une façon d'accroître sa compétitivité. L'industrie a aussi indiqué que la déduction pour

nouveau cadre énergétique national qui reconnaît les divers ordres de compétence, mais qui insiste sur une collaboration intergouvernementale, ce qui permettrait de régler les difficultés liées aux limites de compétence (p. ex., règlements).

## Matériel, appareils et composants électriques

Ce sous-secteur est composé des fabricants de matériel d'éclairage électrique, d'appareils ménagers, de matériel électrique et d'autres types de matériel et de composants électriques. En 2005, la plupart de ses 1 964 établissements étaient situés en Ontario (47,3 %) et au Québec (25,6 %). Ses expéditions s'élevaient à 9,6 milliards de dollars en 2005, contre 11,6 milliards de dollars en 2001<sup>23</sup>.

Pour ce sous-secteur, les obstacles à la compétitivité sont la vigueur du dollar canadien, la hausse des prix de l'énergie et des matières premières et l'émergence des marchés d'Asie et d'Amérique latine. Ces industries notent que le gouvernement chinois a imposé des droits à l'exportation qui se situent entre 20 et 40 % sur les métaux et instauré des crédits d'impôt à l'exportation variant entre 13 et 17 % sur les produits finis, de telle sorte que les fabricants canadiens et américains ne pourraient en bénéficier qu'en implantant leurs usines en Chine. Les fabricants de gros électroménagers soulignent que les importateurs ont un avantage de 11,4 %, étant donné que ces importations ne sont assujetties qu'à la TPS, alors que les fabricants canadiens doivent payer en plus toute une gamme de taxes sur le revenu, d'impôts fonciers et autres. Ils estiment qu'il faut remanier entièrement le mode de perception de ces taxes pour régler le problème et proposent une réduction de l'impôt des sociétés, de l'impôt foncier et des charges sociales et une hausse des impôts à la consommation afin que le fardeau fiscal vise davantage les produits importés.

## Matériel ferroviaire

La fabrication de matériel ferroviaire roulant fait partie du sous-secteur de la fabrication du matériel de transport (plus important sous-secteur du secteur manufacturier canadien). Les fabricants de matériel ferroviaire roulant conçoivent et fabriquent l'équipement suivant : régaleuse à ballast (équipement de voie ferrée), wagons automoteurs, locomotives diesel électriques, matériel de voie ferrée (poseur de rails, régaleuse à ballaste), locomotives de mines et pièces, wagons de train de banlieue rapide, pose de voie ferrée et damoise, wagons de métro et trolleybus.

La fabrication de matériel ferroviaire est très fortement spécialisée et axée sur les exportations, puisque plus de 70 % des expéditions de locomotives et d'équipement de transport urbain sont destinées à l'étranger, notamment aux États-Unis. La quasi-totalité des systèmes ferroviaires et de transport urbain canadiens et des véhicules connexes sont fournis par des entreprises canadiennes, tandis que les grands systèmes et composants,



Les autres défis qui se profilent à l'horizon immédiat sont la conclusion par le Canada de deux ententes de libre-échange, l'une avec l'Association européenne de libre-échange (AELE), qui inclut l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse, et l'autre avec la Corée du Sud. La Norvège est un concurrent formidable (subventions, notamment) et la Corée du Sud (bas niveau des salaires et subventions, notamment) pourrait aussi devenir un concurrent direct si elle concentre son expertise et ses capacités sur les petits navires plutôt que sur les gros. Si l'on élimine le tarif de 25 % sur les importations de navires au Canada provenant de ces deux pays, sans s'occuper de la question des subventions, les chantiers navals canadiens seraient durablement concurrencés ici même.

## Energie

En 2005, la part des industries énergétiques canadiennes au PIB (en dollars de 1997) se chiffrait à 64 milliards de dollars, et, en termes nominaux, ces industries ont exporté pour 87 milliards de dollars et importé pour 34 milliards de dollars. Elles emploient 180 000 personnes directement et plus de 500 000 personnes indirectement selon les estimations<sup>22</sup>.

La demande énergétique au Canada provient essentiellement du secteur industriel (39 %). Trente pour cent provient des industries énergétiques (industrie pétrolière et gazière en amont) et 27 % de l'industrie forestière et des pâtes et papier. La demande énergétique a progressé en moyenne par année de 1,4 % entre 1990 et 2003. Les gains sur le plan de l'efficacité énergétique et les changements structurels de l'économie (l'augmentation relative de l'activité des industries moins intensives en énergie) ont en partie contrebalancé la hausse de la demande d'énergie. Les principales sources d'énergie sont le gaz naturel (30 %), l'électricité (26 %), les carburants de raffinerie, le coke et le gaz de distillation (23 %), les déchets de bois et la lessive de cuisson (14 %), et le charbon, le gaz de cokerie, le gaz de pétrole liquéfié et les liquides extraits du gaz naturel de raffinerie, le combustible résiduaire et la vapeur (8 %). De tous les secteurs énergétiques (gaz naturel, électricité et produits du pétrole), c'est le secteur pétrolier qui est le plus déréglé, le plus compétitif et le plus mondialisé sur le plan des marchés. Le gaz naturel est un marché continental très déréglé. L'électricité est le secteur le moins déréglé dans sa structure.

Pour l'Energy Dialogue Group, le système énergétique canadien doit faire face aux contraintes suivantes : 1) nécessité d'une nouvelle capacité d'offre et de livraison; 2) nécessité de s'adapter à la hausse des prix et 3) nécessité de trouver des solutions viables aux défis environnementaux. De plus, beaucoup d'industries énergétiques se plaignent de la complexité des processus réglementaires relevant de divers ordres pour les nouveaux investissements en infrastructure énergétique. Elles suggèrent d'adopter un

750 millions de dollars de plus dans la production de la nouvelle Camaro des 2008. Enfin, Toyota investit 1,5 milliard de dollars dans une nouvelle usine d'assemblage de la RAV4 de Woosock (Ontario), dont la production commencera en 2008.

L'industrie laisse entendre qu'elle serait encore plus menacée par un accord de libre-échange Canada-Corée du Sud si les questions de l'accès au marché sud-coréen et des mesures telles que les barrières non tarifaires sud-coréennes ne sont pas réglées. Elle croit également qu'une réduction du taux réel marginal d'imposition sur le capital, pour le rendre concurrentiel à celui des États-Unis, favoriserait l'investissement.

## Construction navale

Au Canada, il y a 203 entreprises de construction navale<sup>21</sup>, dont une trentaine de chantiers navals situés essentiellement dans chacune des provinces atlantiques, au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique. Par chantier naval, on entend les installations fixes comprenant une cale sèche et du matériel d'usine utilisés pour construire des navires ou des embarcations autres que celles servant à des fins personnelles ou récréatives. Le Canada construit des navires depuis bien avant la Confédération, mais ces dernières années cette industrie a souffert du recul de la demande, ce qui a abouti à un déclin de la production. En 2003, dernière année pour laquelle des données sont disponibles, les expéditions se sont chiffrées à 535,5 millions de dollars (contre 969,5 millions en 1994, soit un recul annuel moyen de 6,4 %), sur lesquels les exportations ont représenté 83 millions de dollars. Le Canada enregistre un déficit commercial persistant au chapitre de la construction navale, qui s'est élevé à 304,5 millions de dollars en 2005. Pendant la même période, l'emploi a également chuté, puisque ce secteur employait 7 361 personnes en 1994 contre 3 797 en 2003, ce qui représente un repli annuel moyen de 7,1 %.

Les chantiers navals du Canada ont un marché intérieur limité qui ne peut les soutenir. Contrairement aux États-Unis, au Canada le gouvernement fédéral ne fait pas construire suffisamment de navires pour assurer une demande constante. Le marché commercial intérieur est relativement stable, et, pour croître, l'industrie doit donc capturer des parts des marchés étrangers. Or, les chantiers navals canadiens estiment extrêmement difficile d'être concurrentiels à l'échelle internationale, car les autres pays ayant des chantiers navals (comme la Norvège et la Corée du Sud) subventionnent leur secteur. Les autres facteurs externes qui nuisent à la compétitivité du Canada à ce chapitre sont notamment la faiblesse de la rémunération à l'étranger, les règlements environnementaux moins stricts et l'amélioration des techniques de fabrication dans plusieurs pays — facteurs que la récente appréciation de notre monnaie a exacerbés.

<sup>21</sup> Selon Statistique Canada, l'industrie de la construction et de la réparation des navires s'entend des établissements œuvrant dans les domaines de la construction, la réparation, la transformation et la modification de tous les types d'embarcations et de navires d'un déplacement de cinq tonnes au moins. Lorsqu'il s'agit de bâtiments plus petits, on parle de construction d'embarcations.



Le Canada a attiré un certain nombre de constructeurs automobiles étrangers (c.-à-d. DaimlerChrysler, Ford, General Motors, Honda, Suzuki et Toyota) qui ont installé leurs usines de production surtout dans le sud de l'Ontario, où ils produisent pour le marché nord-américain tout en important un nombre considérable de véhicules pour répondre aux besoins variés du marché. La présence de ces usines d'assemblage est associée à un grand nombre de fabricants indépendants de pièces distribués dans tout le pays. Grâce aux salaires relativement plus bas, en moyenne, qu'aux États-Unis, aux services publics (comme les services de santé) et à une aide financière du gouvernement fédéral et de l'Ontario de 434 millions et de 513,8 millions de dollars respectivement, au cours des deux dernières années seulement, les dépenses en capital des usines d'assemblage canadiennes ont été importantes, atteignant en moyenne plus de 3 milliards de dollars par an au cours des 12 dernières années. Grâce à ces investissements, on estime que les usines d'assemblage canadiennes sont en moyenne plus productives de 4,6 % que les usines américaines et de 38,9 % que celles du Mexique. En outre, en 2005, la production canadienne représentait approximativement 17 % de la production nord-américaine et le commerce de véhicules entre le Canada et les États-Unis était évalué à 143,8 milliards de dollars. La consommation canadienne a représenté 8 % environ de la consommation totale en Amérique du Nord, ce qui a abouti à un excédent commercial de 23,5 milliards de dollars pour le Canada en 2005.

Comme beaucoup de pays subventionnent aussi les investissements dans leur secteur automobile, ce qui entraîne une capacité de production excédentaire mondiale et nord-américaine évaluée à 11,5 et 2,5 millions d'unités respectivement, et que le dollar canadien s'est apprécié de 43,7 % par rapport au dollar américain en quatre ans seulement, l'avantage canadien sur le plan du coût de la main-d'œuvre s'évanouit rapidement. L'appréciation de notre monnaie a eu des répercussions particulièrement fâcheuses pour l'approvisionnement des usines d'assemblage, et l'offre de travailleurs qualifiés possédant des compétences tant générales que techniques fait de plus en plus problème. Ces facteurs menacent la rentabilité de l'industrie, les augmentations de salaire et l'excédent commercial du Canada. Ils ont aussi joué un rôle dans les fermetures d'usines et les restructurations des capacités de production au cours des quelques dernières années, ainsi que dans les expansions prévues pour les deux prochaines années. Par exemple, trois usines de montage de véhicules légers (General Motors du Canada, Ste-Thérèse (Québec), 1 092 emplois; DaimlerChrysler, Windsor (Ontario), 1 128 emplois; et Ford, Oakville (Ontario), 1 388 emplois) et une usine de véhicules moyens/lourds (Mercedes (Western Star Truck), Kelowna (C.-B.), 675 emplois) ont fermé leurs portes entre 2001 et 2005 et aucune nouvelle usine n'a vu le jour. Ces fermetures d'usines ont réduit de 553 000 unités la capacité de production du Canada; toutefois, compte tenu d'augmentations de capacité totalisant 195 000 unités réalisées ailleurs dans des usines existantes, la capacité de production canadienne n'a reculé que de 358 000 unités au cours des cinq dernières années. Honda, Toyota et General Motors ont également annoncé de nouvelles ouvertures et expansions d'usines pour les deux prochaines années. Honda investira 154 millions de dollars dans une nouvelle usine de fabrication de moteurs qui commencera sa production en 2007. General Motors investira

La fabrication d'aliments est le deuxième sous-secteur manufacturier au Canada, avec des livraisons s'élevant à 65,8 milliards de dollars en 2005 (après le matériel de transport, dont les livraisons se chiffraient à 123,1 milliards de dollars). La valeur des livraisons de la fabrication d'aliments en 2005 était inférieure de 3,6 % à celle de 2004 (68,2 milliards de dollars); il s'agissait du niveau le plus bas depuis 2002<sup>17</sup>. En 2005, les entreprises canadiennes ont exporté pour 17,9 milliards de dollars de produits alimentaires transformés. Les exportations canadiennes d'aliments constituent environ 29 % de la production totale, contre 18 % il y a 10 ans. En fait, le Canada, qui était un importateur net de produits alimentaires transformés, est devenu un exportateur net à ce chapitre durant cette période<sup>18</sup>. En 2005, la fabrication de produits alimentaires employait 243 950 personnes, en baisse de 2,8 % par rapport aux 250 762 personnes employées dans le sous-secteur en 2004, et le nombre le plus faible depuis 2000.

La transformation de la viande a constamment été la plus importante industrie de transformation des aliments au Canada; en 2003, les livraisons de viande transformée se sont chiffrées à 18,6 milliards de dollars, soit 2,2 % de moins que le sommet de 19 milliards enregistré en 2001. La transformation de produits laitiers est la deuxième industrie de fabrication d'aliments en importance au Canada; elle a affiché des ventes sans précédent de 10,4 milliards de dollars en 2003, suivie de la mouture de céréales et de graines oléagineuses et de la mise en conserve de fruits et de légumes. Les autres produits alimentaires transformés sont les poissons et les fruits de mer, la volaille et la boulangerie et fabrication de tortillas.

Comme le secteur de la transformation des aliments est fortement axé sur l'exportation, l'appréciation du dollar canadien lui fait du tort. Il doit aussi composer avec la chute des prix entraînée par les excédents de stocks, l'augmentation de la concurrence des produits importés et l'anémie de la croissance de la demande intérieure<sup>19</sup>. Selon cette industrie<sup>20</sup>, la plus importante barrière à l'innovation et à la croissance tient au système de réglementation désuet et peu pratique du Canada. Il faudrait d'après elle que l'on réduise les disparités sur le plan de la réglementation entre partenaires commerciaux et que l'on élimine les retards coûteux pour que le Canada conserve un secteur manufacturier économiquement viable. Pour ce qui est des questions de réglementation propres à l'industrie, celle-ci note l'absence de politique en matière d'enrichissement alimentaire, la durée du processus d'approbation des additifs alimentaires et des nouveaux aliments et l'absence de cadre d'approbation réglementaire pour toute allégation relative aux effets sur la santé.

<sup>17</sup> Données de Statistique Canada.

<sup>18</sup> Michael Burt, *Canada's Food Industry: Industrial Outlook*, hiver 2006, Conférence Board du Canada.

<sup>19</sup> *Ibid.*

<sup>20</sup> Mémoire présenté par Produits alimentaires et de consommation du Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, 17 octobre 2006.

L'industrie aérospatiale canadienne compte plus de 500 entreprises dont les revenus annuels ont atteint 21,7 milliards de dollars en 2004, ce qui place le Canada au 4<sup>e</sup> rang derrière les États-Unis, le Royaume-Uni et la France. L'industrie canadienne dépend fortement des acheteurs étrangers pour ses produits. En effet, 84 % de ses revenus proviennent des ventes à l'exportation et 75 % des exportations étaient destinées aux États-Unis.

L'industrie aérospatiale mondiale n'évolue pas dans un marché axé sur le laissez-faire. L'intervention de l'État dans le secteur se justifie, premièrement, pour des questions de sécurité nationale et, deuxièmement, en raison des caractéristiques de l'industrie, comme son haut degré de R-D et les risques afférents, qui sont élevés, et l'importance de la période qui doit s'écouler avant d'en tirer profit. Les gouvernements du monde entier ont recours à divers instruments de politique économique pour soutenir les entreprises aérospatiales actives sur leur territoire, notamment le financement des programmes de défense et des achats, le financement de l'infrastructure de recherche et développement de même que les garanties de prêts et le financement bancaire pour le développement et la production d'appareils. Au Canada, l'industrie aérospatiale profite des initiatives et des programmes fédéraux suivants : 1) Programme de crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS-DE); 2) Partenariat technologique Canada; 3) Recherche et développement pour la défense Canada; et 4) Institut de recherche aérospatiale du Conseil national de recherche, Centre des technologies de fabrication de pointe en aérospatiale et Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI).

Étant donné que la prospérité et la survie à long terme de l'industrie aérospatiale dépendent de l'innovation, dont l'une des pierres angulaires est la R-D, activité qui représentait de 6 à 15 % des ventes au cours des 10 dernières années, l'industrie juge essentiel que le gouvernement du Canada repense et remplace le programme Partenariat technologique Canada pour rétablir l'équilibre avec les concurrents étrangers. Elle accueillera aussi favorablement toute amélioration aux mesures fiscales en matière de RS-DE visant à favoriser la R-D, surtout pour les PME.





# Règlements fédéraux les plus contraignants

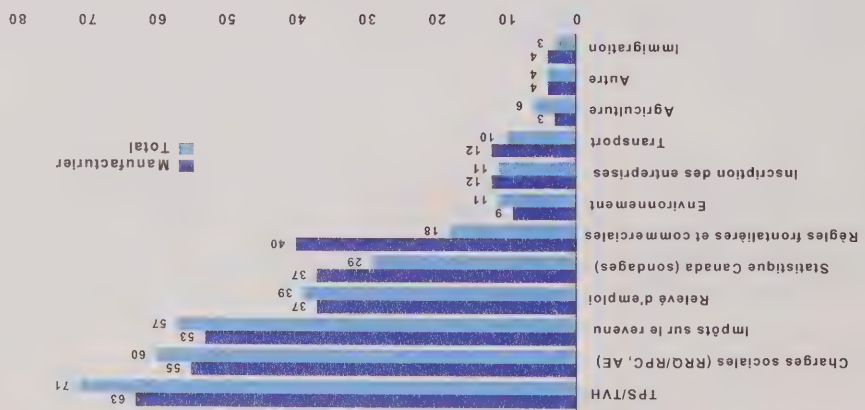


Figure 19

Source : Mémoire de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante au Comité permanent de l'Industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 16 mai 2006.



nature de leur entreprise au cours des 5 à 10 prochaines années. Le sondage a aussi fait ressortir les pénuries de main-d'œuvre qualifiée avec lesquelles le secteur manufacturier est aux prises, par catégorie d'emploi (figure 18).

Dans un autre sondage mené auprès de ses membres par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) en janvier 2005, ces derniers ont indiqué que la pénurie de main-d'œuvre qualifiée était au troisième rang des priorités commerciales des petites et moyennes entreprises (PME). Cette pénurie est donc un défi de taille pour le secteur manufacturier.

## 5. Réglementation

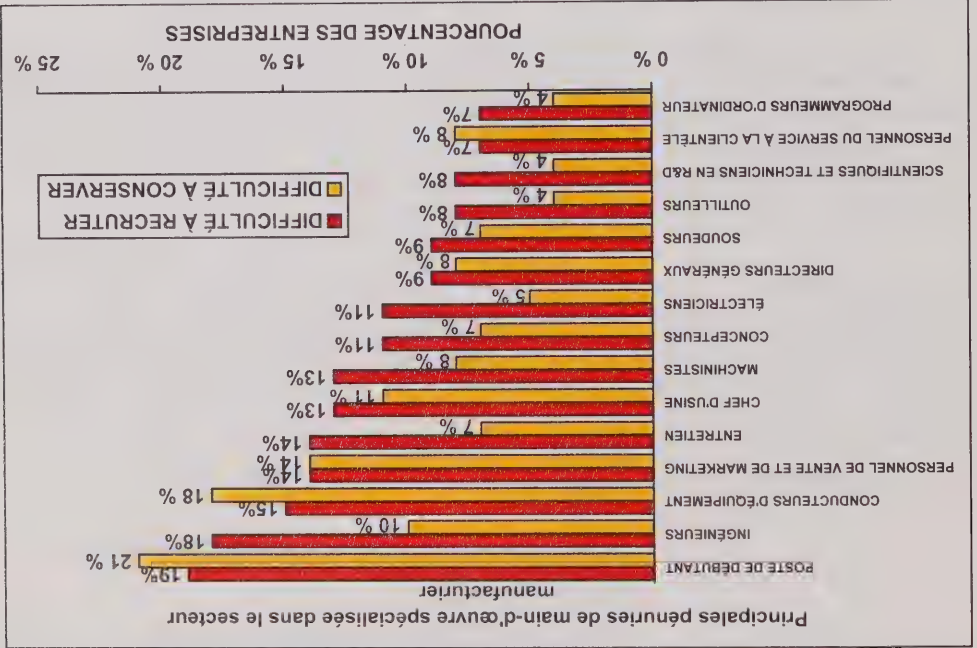
De nombreux témoins ont indiqué que la réglementation représentait un fardeau pour leur industrie et pour l'ensemble des secteurs de l'économie. Les grandes associations commerciales (Manufacturiers et Exportateurs du Canada, Chambre de commerce du Canada, Conseil canadien des chefs d'entreprise, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Conférence Board du Canada) ont indiqué qu'un moyen économique d'accroître la productivité et d'aider les entreprises de toutes les tailles et de tous les secteurs consistait à simplifier la réglementation et à réduire les modalités administratives.

Dans le sondage de la FCEI mentionné, les entreprises sondées ont indiqué que la réglementation publique représentait la deuxième priorité des PME. Dans ce même sondage, les membres de la FCEI (fabricants et autres) ont énuméré les types de règlements fédéraux les plus contraignants (voir figure 19). La réglementation fiscale figurait en tête de liste : TPS, charges sociales et impôt sur le revenu.

grands facteurs façonnent la main-d'œuvre canadienne : 1) la demande croissante de compétences liées aux technologies de pointe et à l'économie du savoir; 2) une population d'âge actif de plus en plus âgée; et 3) la dépendance croissante à l'égard de l'immigration comme source de main-d'œuvre qualifiée<sup>6</sup>. S'ajoute à ces tendances à long terme un facteur structurel assez récent qui appelle une réaffectation de la main-d'œuvre d'un secteur de l'économie à un autre et d'une région à l'autre : la vigueur du dollar canadien.

Figure 18

Principales pénuries de main-d'œuvre spécialisée dans le secteur manufacturier



Source : Mémoire de Manufacturiers et Exportateurs du Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 16 mai 2006.

Selon un sondage mené par les MEC en 2003<sup>7</sup>, plus de 40 % des manufacturiers estiment que les pénuries de main-d'œuvre les empêchent sérieusement d'améliorer leur rendement et de prospérer. Environ 17 % des entreprises interrogées ont indiqué que les pénuries de main-d'œuvre constituaient un obstacle majeur à leur capacité de développer et de commercialiser de nouveaux produits. Enfin, un peu plus de 25 % ont déclaré que le manque de personnel qualifié et expérimenté allait modifier fondamentalement la

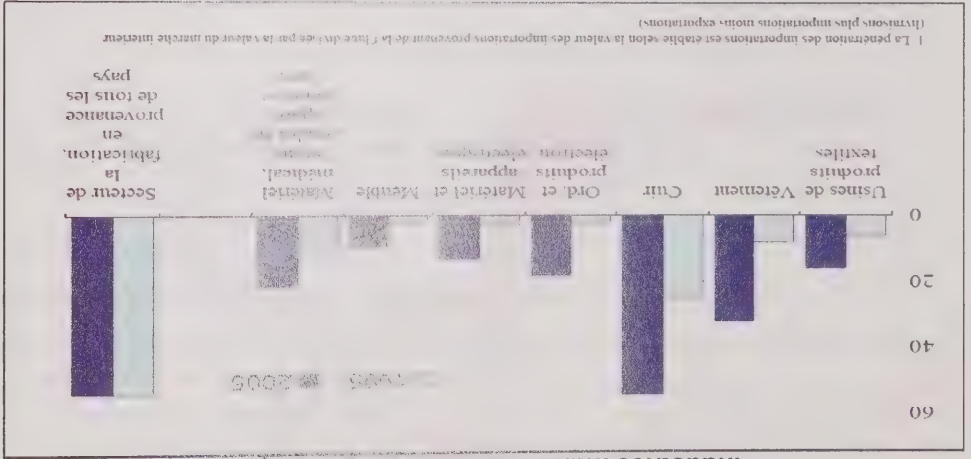
6 Statistique Canada, Recensement de 2001 : série « Analyses » : Profil changeant de la population active au Canada, 2003, <http://www12.statcan.ca/francais/census/01/Products/Analytic/companion/paid/pdf/96F0030XIF2001009.pdf>

7 Manufacturiers et Exportateurs du Canada, enquête auprès des membres citée dans *Manufacturing Challenges in Canada*, <http://www.cme-mec.ca/mfg2020/Challengespdf.pdf>

Bien que la pénétration au Canada des importations provenant de tous les pays ait été relativement stable au cours des dix dernières années, on remarque un changement dans la position relative des pays d'origine des importations. En particulier, la pénétration des importations en provenance de la Chine a augmenté. Certaines industries manufacturières très exposées aux échanges ont enregistré une baisse de leurs marges de profit, de leurs prix ou de leurs volumes de vente dans leur marché intérieur en raison de la concurrence accrue des importations et en particulier de celles de la Chine (figure 17).

Figure 17

### Pénétration des importations de la Chine : Industries manufacturières les plus exposées (en %)



Nota : La pénétration des importations est calculée comme étant la valeur des importations chinoises divisée par la valeur du marché intérieur (expéditions moins importations moins exportations).

Source : Mémoire d'Industrie Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 10 juin 2006.

L'émergence de l'économie chinoise sur le marché canadien est un défi que bon nombre de fabricants canadiens devront surmonter, surtout pour les produits dont la fabrication fait appel à un investissement en main-d'œuvre, moyen ou élevé. Il faut aussi noter comme grand défi pour notre secteur la présence au Canada de produits chinois à forte concentration de capital qui sont vendus à des prix inférieurs à ceux fixés dans leur marché d'origine (faisant peut-être l'objet de dumping ou de subvention), le gouvernement chinois ayant choisi d'appuyer la fabrication de certains biens d'exportation qu'il juge stratégiques pour l'industrialisation rapide du pays. On pense immédiatement à l'acier et aux produits de l'acier.

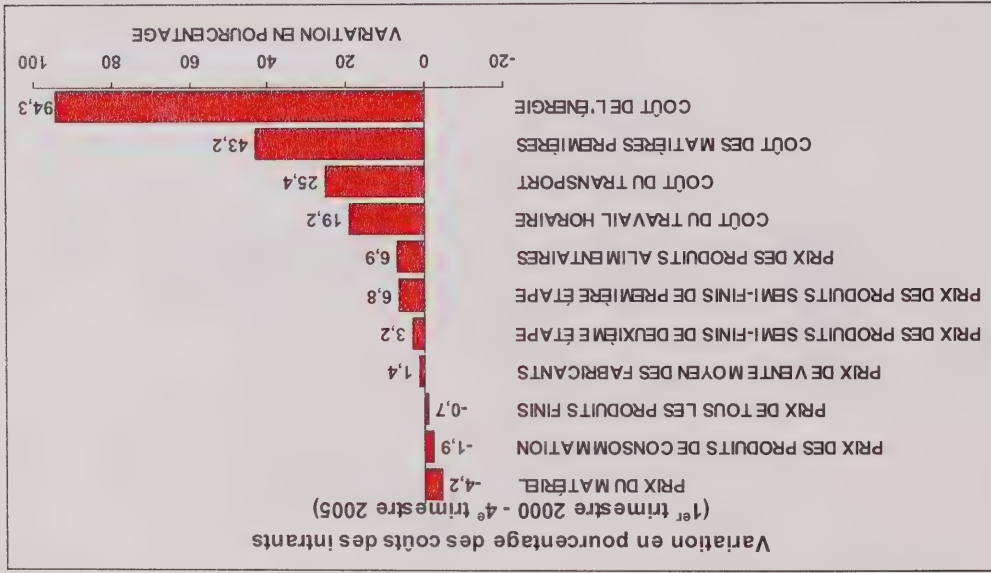
## 4. Offre de main-d'œuvre qualifiée

Malgré le délestage actuel en matière d'emploi, le secteur manufacturier, comme tous les autres secteurs de l'économie canadienne, a dû faire face à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée (réelle ou potentielle, selon l'industrie ou la région). Depuis dix ans, trois

L'imprévisibilité des prix de l'énergie exacerbe le problème. La prise de décision stratégique concernant certains procédés de fabrication très énergivores tient beaucoup à l'évolution actuelle et prévue des prix de l'énergie. Les fluctuations des coûts compliquent à la fois la planification et la prise de décision.

Figure 16

Variation en pourcentage des coûts des intrants  
(1<sup>er</sup> trimestre 2000 — 4<sup>e</sup> trimestre 2005)



Source : Mémoire de Manufacturiers et Exportateurs du Canada au Comité permanent de l'Industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 16 mai 2006.

### 3. Concurrence des économies émergentes

Le secteur manufacturier canadien a été touché par la concurrence mondiale et en particulier celle de la Chine. Marché vaste et en pleine expansion pour les matières premières, les biens industriels, les biens d'équipement et les produits de consommation, la Chine est devenue un fabricant de premier plan, non seulement de textiles et de produits de consommation, mais aussi d'appareils électroniques, de logiciels et d'autres produits de technologie. Sa main-d'œuvre coûte en moyenne un quartanème de celle du Canada, ce qui lui donne un avantage concurrentiel dans la fabrication de produits à forte intensité de main-d'œuvre. Ce pays fait maintenant partie des chaînes d'approvisionnement mondiales du secteur manufacturier<sup>5</sup>. Le Canada est aussi confronté à la concurrence des produits à faible prix et à valeur élevée d'autres économies émergentes comme l'Inde.

<sup>5</sup> Manufacturiers et Exportateurs canadiens, *Manufacturing Challenges in Canada* <http://www.cme-mec.ca/mfg2020/Challengespdf.pdf>.

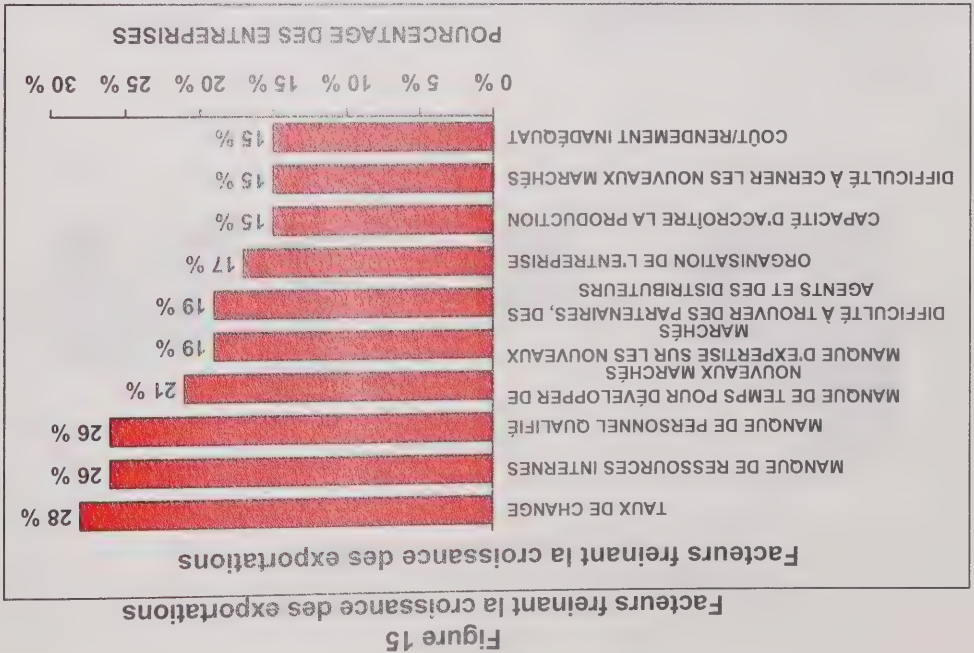


Les sondages qu'a effectués la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante auprès de ses membres en arrivent aux mêmes conclusions que ceux de MEC. Les prix de l'énergie sont jugés être le principal facteur entravant l'activité des entreprises manufacturières.

Le secteur manufacturier a également souffert de l'augmentation des coûts de production. Les industries très énergivores, comme les pâtes et papiers, les produits chimiques, les raffineries de pétrole et les industries de métaux primaires constituent environ 29 % du PIB manufacturier<sup>4</sup>, et ont particulièrement souffert de la hausse des coûts de l'énergie (électricité, mazout et gaz naturel). Entre le premier trimestre de 2000 et le quatrième trimestre de 2005, les manufacturiers ont vu leurs coûts d'énergie grimper de 94,3 % (figure 16). De plus, bien que la déréglementation du secteur de l'électricité survenue dans certaines provinces ait entraîné un gain d'efficacité dans la production et une baisse proportionnelle des prix, certains manufacturiers des provinces en question ont dû composer avec un approvisionnement incertain (par exemple, réductions de tension et

## 2. Augmentation et imprévisibilité des coûts de l'énergie

Source : Mémoire de Manufacturiers et Exportateurs du Canada au Comité permanent de l'Industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 16 mai 2006.





Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC) ont présenté au Comité les résultats de deux sondages qu'ils ont menés dans le cadre de Fabrication 20/20 : l'un portait sur les défis stratégiques des fabricants et l'autre sur les freins à la croissance des exportations. Il est ressorti des deux sondages que ce sont les taux de change qui sont le facteur le plus contraignant. Dans le premier, les répondants ont cité la vigueur du dollar et la baisse des prix qui s'en est suivie, et dans le deuxième ils ont cité la gestion des taux de change, laissant entendre qu'un régime de taux de change flottant (même lorsque les fluctuations ne sont pas importantes) crée des difficultés (figure 15).

Comparativement au secteur des services, le secteur manufacturier est plus exposé aux échanges internationaux. Comme le prix de ses exportations est souvent établi en dollars américains, et que le dollar canadien s'est apprécié, les marges se sont resserrées à mesure que le prix des exportations diminuait en dollars canadiens. Pour des raisons de compétitivité ou parce que le prix des exportations peut être fixé longtemps à l'avance en dollars américains, de nombreuses entreprises ont été incapables de hausser leurs prix en dollars américains.

### 1. Appréciation rapide du dollar canadien

## LE SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN ET SES GRANDS DÉFIS

Source : Russell Kowalik, « Industries manufacturières : l'année 2005 en revue », Statistique Canada, numéro 11-621-MIF au catalogue <http://www.statcan.ca/francais/research/11-621-MIF/11-621-MIF2006045.pdf>.

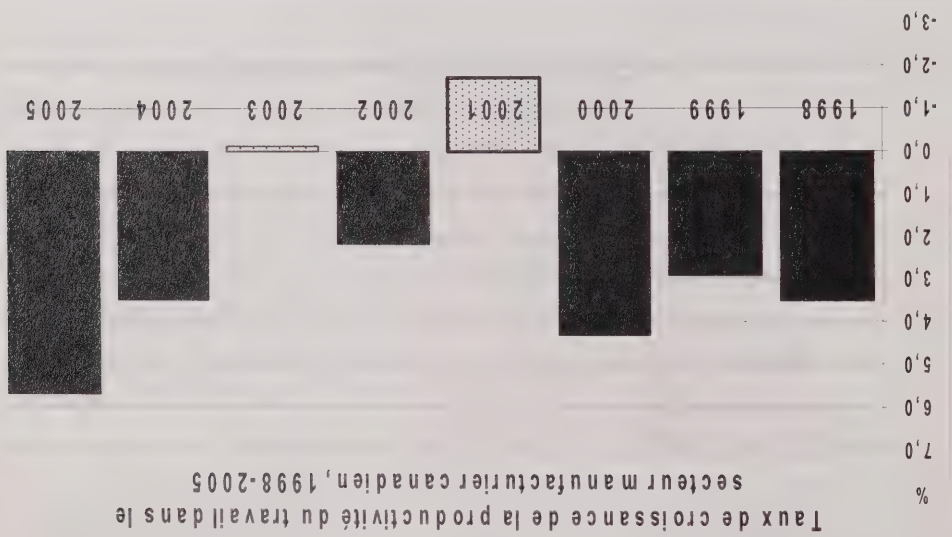


Figure 14

Enfin, la croissance de la productivité du travail s'est redressée vigoureusement dans le secteur manufacturier canadien. Après trois années de piètement — taux moyen de 0,1 % par an — voire de recul, elle a enregistré un taux de 3,5 % et de 5,7 % en 2004 et 2005 respectivement (figure 14). D'ailleurs, depuis deux ans, en raison d'une restructuration considérable qui a signifié fermetures d'usines et licenciements, le secteur manufacturier affiche une performance supérieure à celle du secteur des affaires avec un taux de croissance de la productivité du travail trois fois plus élevé. Le secteur manufacturier légèrement allégé est beaucoup plus solide et plus résilient qu'au paravant.

Source : Mémoire d'Industrie Canada au Comité permanent de l'Industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 13 juin 2006, et base de données pour l'analyse structurelle STAN de l'OCDE.

Europe = Autriche, Finlande, France, Allemagne, Irlande, Espagne et Suède



Figure 13

L'emploi dans le secteur manufacturier, en proportion de l'emploi dans toutes les industries canadiennes, est tombé à 13,7 % en 2005<sup>3</sup>, soit le niveau le plus bas enregistré depuis 1976. La plupart des pays de l'OCDE ont connu le même phénomène (figure 13). Des recherches menées par l'OCDE laissent entendre que le recul relatif de la part de l'industrie manufacturière dans la production et dans les résultats au chapitre de la valeur ajoutée tient essentiellement au fait que la demande de produits manufacturiers croît bien plus lentement que la demande de services. Le déclin en termes relatifs et absolus de l'emploi dans ce secteur est essentiellement dû à la vigueur de la croissance de la productivité, mais il est également lié à la croissance de la capacité manufacturière des pays non membres de l'OCDE. Cependant, toujours selon l'OCDE, la perte d'emplois dans le secteur manufacturier des pays membres ne peut pas être attribuée à un transfert de production manufacturière à des pays non membres, étant donné que l'emploi dans ce secteur n'a pas vraiment augmenté dans ces derniers.

La situation récente de l'emploi dans le secteur manufacturier n'est pas seulement attribuable à l'appréciation du dollar canadien. D'autres facteurs sont à l'œuvre. Les changements structurels qui défavorisent le secteur manufacturier et privilégient les services dans la plupart des vieux pays développés membres de l'OCDE ainsi que l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) continuent de jouer un rôle.

L'ALE a eu une incidence sur le moment où les fabricants canadiens ont décidé des licenciements. C'est ce que révèlent les données sur l'emploi dans ce secteur et sur le cours du dollar canadien (figure 12). L'évolution de l'emploi dans le secteur manufacturier est manifestement retardée par rapport à celle du dollar canadien. Lorsque le dollar canadien se raffermi, l'emploi dans le secteur manufacturier chute; lorsque le dollar canadien perd de sa valeur, l'emploi dans le secteur manufacturier s'améliore. Il reste seulement à établir la durée exacte de ce décalage.

Le dollar canadien s'est apprécié de façon soutenue à deux reprises et l'emploi dans le secteur manufacturier a réagi de façon également soutenue par une baisse à deux reprises. Le premier épisode est antérieur à la conclusion de l'ALE et le second a eu lieu une fois l'ALE fermement établi et entièrement mis en place<sup>1</sup>. Avant l'adoption de l'ALE, il s'est écoulé trois ans entre l'amorce de l'appréciation du dollar canadien et le début des licenciements dans le secteur manufacturier. Lorsque le dollar a cessé sa remontée cinq années trois quarts plus tard, son appréciation de 23,7 % a coïncidé avec la perte de 372 300 emplois, soit un recul de 17,4 % de l'emploi, quatre années et demie plus tard<sup>2</sup>. Lors du second épisode, il s'est écoulé neuf mois entre le début de l'appréciation du dollar canadien et le début des licenciements dans le secteur manufacturier. L'appréciation de 42,2 % du dollar sur une durée d'à peine quatre années et quart a été suivie d'une perte de 208 900 emplois, ce qui représente un déclin de 9,2 % de l'emploi en quatre ans.

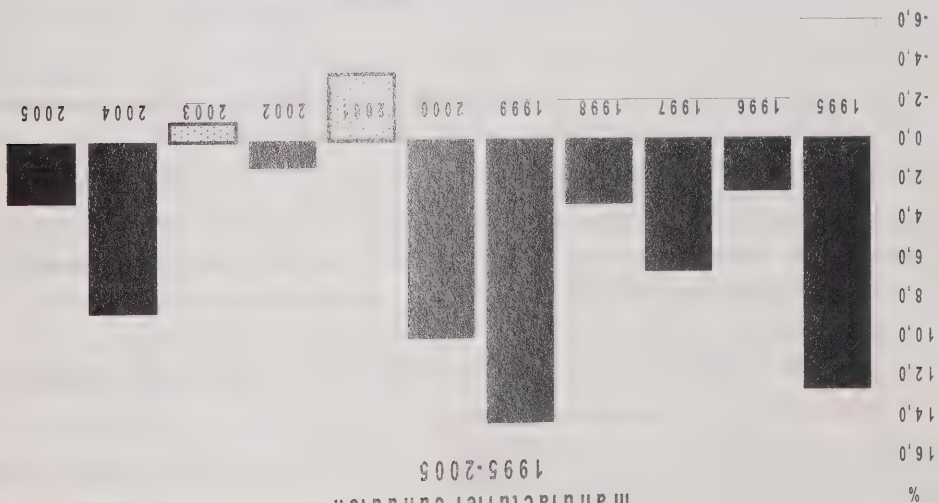
Ces données donnent à penser que l'élaboration de l'ALE et l'élimination de droits de douane considérables imposés sur les biens manufacturiers, surtout dans le cas du Canada, ont intensifié la concurrence entre fabricants canadiens et américains. Le taux de change entre nos deux monnaies donne un avantage concurrentiel accru et, par conséquent, les fabricants canadiens sont contraints de répondre plus rapidement à l'évolution du cours de la monnaie (en procédant plus rapidement à des licenciements quand le dollar canadien s'apprécie).

<sup>1</sup> Au cours du premier épisode, l'appréciation du dollar canadien a commencé avant l'entrée en vigueur de l'ALE, alors que les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier (du début à la fin) ont coïncidé avec la conclusion de cet accord.

<sup>2</sup> Pour Daniel Treffer, les baisses des tarifs douaniers canadiens expliquent environ la moitié des pertes d'emplois au cours de la période allant de 1988 à 1995 (voir Daniel Treffer, « The Canada-U.S. Free Trade Agreement: An Assessment for Canadian Manufacturing », 1998. Voir aussi Daniel Treffer et Noël Gaston, « The Labour Market Consequences of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », *Revue canadienne d'économie*, XXX(1), février 1997, pages 18-41, <http://www.nber.org/http://treffer/TA/readme.html>).



Figure 11  
Taux de croissance des expéditions du secteur  
manufacturier canadien 1995-2005

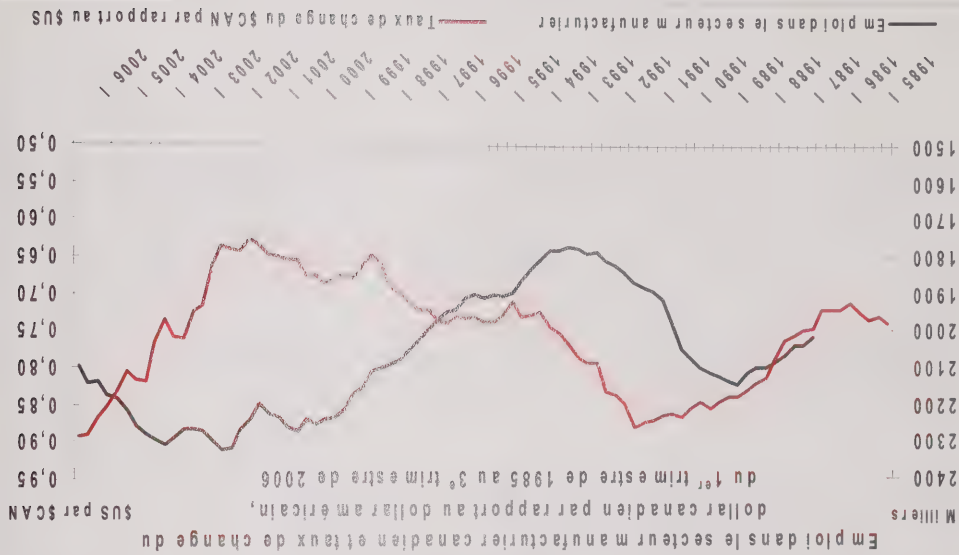


Source : Russell Kowalik « Industries manufacturières : l'année 2005 en revue », Statistique Canada,

numéro 11-621-MIF au catalogue

<http://www.statcan.ca/francais/research/11-621-MIF/2006045.pdf>

Figure 12



Source : Statistique Canada et Banque du Canada.



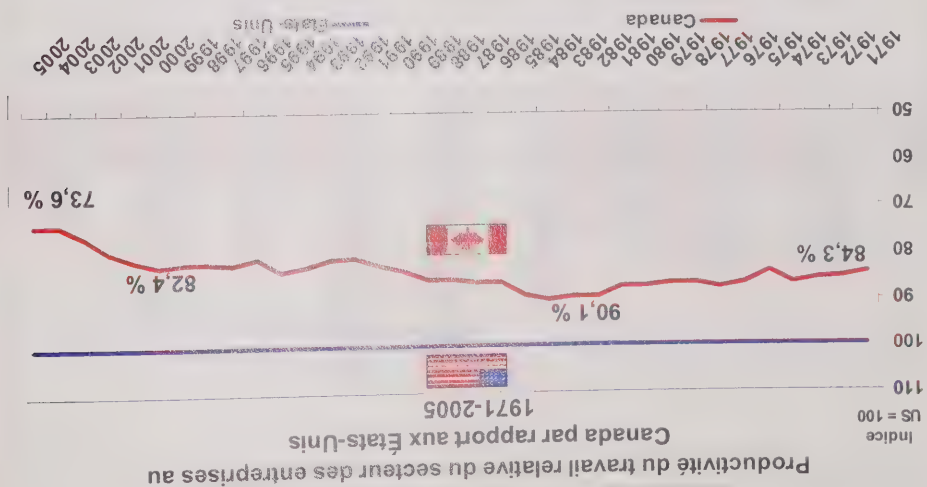
## CHAPITRE 2 TENDANCES ET DÉFIS DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER

### LES TENDANCES DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN

Que ce soit au Canada ou dans d'autres pays membres de l'OCDE, le secteur manufacturier n'était pas au centre de la toute dernière poussée de croissance de l'économie. En effet, l'expansion de l'économie mondiale était essentiellement axée sur les matières premières, surtout l'énergie et les métaux de base. Par conséquent, toute hausse de la production manufacturière n'était au mieux qu'une conséquence de ce boom des produits de base, attribuable aux effets multiplicateurs des revenus et des dépenses de ces secteurs axés sur les ressources naturelles. Pour les pays exportant ces produits, d'autres effets économiques sont entrés en ligne de compte et ont eu une incidence plus notable sur le secteur manufacturier. Au Canada, la montée des cours des matières premières s'est accompagnée d'une appréciation de la monnaie, qui a immédiatement miné la compétitivité des entreprises manufacturières par rapport à leurs rivales étrangères. Et de fait, les expéditions de produits manufacturiers ont chuté et sont restées déprimées pendant à peu près trois ans, pendant lesquels le dollar canadien se raffermissait (figure 11). Mais, après une reconstruction considérable, le secteur manufacturier a regagné du terrain au chapitre de la compétitivité et les expéditions de produits manufacturiers ont repris, affichant des taux de croissance annuels de 8,5 % et de 3,0 % en 2004 et 2005 respectivement, ce qui est considéré comme une performance saine et dynamique au regard de la plupart des normes. Ces expéditions ont représenté 611,5 milliards de dollars en 2005.

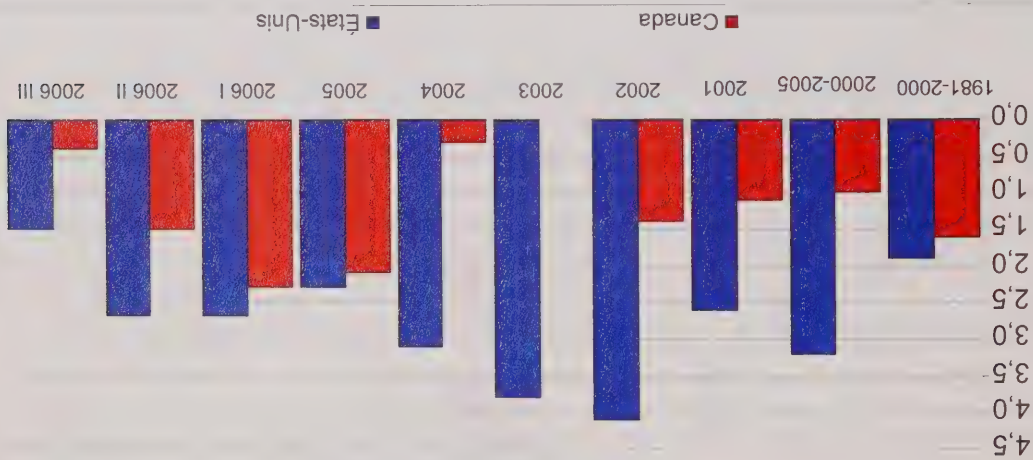
Avec le repli des expéditions à partir de 2001, la productivité du travail et la rentabilité des entreprises manufacturières ont reculé et sont devenues négatives pendant deux ans. Combinés, ces facteurs se sont soldés par de nombreuses fermetures d'usines et une nouvelle vague de licenciements. Depuis son sommet de 2,32 millions au quatrième trimestre de 2002, l'emploi dans le secteur manufacturier recule (figure 12). Le nombre total d'employés qui y ont été licenciés de fin 2002 à août 2006 frise les 233 900, et depuis, le nombre total d'employés dans ce secteur est demeuré autour de 2,1 millions. Étant donné que le dollar canadien semble avoir atteint son sommet à 90,1 cents américains en mai 2006 seulement, il se pourrait que l'emploi dans le secteur manufacturier ait passé le creux de la vague.

Figure 10



Source : Canadian Centre for the Study of Living Standards, Aggregate Income and Productivity Trends, Canada vs United States, tableau 7a, <http://www.csls.ca/data/ipit2006.pdf>.

Productivité du travail dans le secteur des entreprises au Canada et aux États-Unis  
Taux de croissance, 1981-2006 III



Source : Statistique Canada, *Productivité du travail, rémunération horaire et coût unitaire de main-d'œuvre*, deuxième trimestre de 2006, [http://www.statcan.ca/francais/freepub/13-010-XIF/2006002/productivty2006002\\_f.htm](http://www.statcan.ca/francais/freepub/13-010-XIF/2006002/productivty2006002_f.htm).

Les niveaux de la productivité du travail, plus que le taux de croissance, permettent d'en arriver à des conclusions similaires mais pas identiques : ils témoignent d'un recul récent et d'une stabilisation de la productivité du Canada, sans redressement (figure 10). Pour qu'il y ait redressement, il faudra que le Canada affiche d'autres hausses de productivité, supérieures à celles que l'on a observées en 2006. Quoi qu'il en soit, les entreprises canadiennes ont connu un niveau de productivité équivalant à 82,2 % de celui des entreprises américaines dans les années 1990 et juste avant le choc des termes de l'échange, début 2002. Depuis, leur productivité relative a reculé et semble s'être stabilisée à un creux record de 73,6 %.

l'économie canadienne a connu son point le plus bas en 2003 et semble s'être redressée quelque peu en 2004, mais cette amélioration a plafonné depuis au même niveau. Le dollar canadien s'étant stabilisé récemment à un cours variant entre 85 et 90 ¢US, il faudrait que les salaires canadiens soient mieux contenus ou que la productivité du travail augmente davantage ici qu'aux États-Unis, pour que nos entreprises redevennent assez vite compétitives par rapport à leurs homologues américaines.

Cependant, en raison de l'étroitesse du marché du travail au Canada — le taux de chômage n'a jamais été aussi bas en 30 ans — et des pénuries de main-d'œuvre manifestes dans certaines régions et certains secteurs, il est peu probable que les entreprises canadiennes choisissent une stratégie axée surtout sur le contrôle des salaires. Elles privilégieront probablement des investissements accrus en R-D, en matériel et outillage ciblés et dans d'autres stratégies d'innovation afin d'améliorer la productivité du travail et ainsi redevenir plus compétitives. Les données dont on dispose montrent nettement une telle tendance.

Dans le sillage de la vague d'investissements en TIC, amorcée vers la fin des années 1990, l'investissement canadien en matériel et outillage a passé le creux de la vague uniquement en 2002. Il s'est redressé en 2003 et a affiché un taux de croissance annuel de près de 8 % au cours de la seconde année de sa reprise<sup>9</sup>. L'incidence de ce nouveau boom de l'investissement se manifeste déjà dans les données sur la productivité du travail (figure 9). Le taux de croissance de la productivité du travail des entreprises canadiennes s'est établi à 1,6 % par année en moyenne, soit à 85 % du niveau des entreprises américaines avant la flambée du dollar canadien (c'est-à-dire de 1981 à 2000). Le cours du dollar canadien étant passé de 62 ¢US au début de 2001 à 83 ¢US à la fin de 2004, le taux de croissance de la productivité du travail des entreprises canadiennes n'a été que de 0,7 % par an, soit 21 % de celle des entreprises américaines. Les bouleversements que l'emploi a connus pendant cette période (et en réponse au choc des termes de l'échange) n'ont pas amélioré la productivité du travail au Canada. Depuis 2005 cependant, les entreprises canadiennes ont gagné du terrain par rapport à leurs contreparties américaines pour ce qui est de la croissance de la productivité du travail, dans les neuf premiers mois de 2006, celle-ci a représenté 80 % de celle des États-Unis.

<sup>9</sup> Philip Cross, « Cycles longs d'investissement des entreprises », dans *L'Observateur économique canadien*, Statistique Canada, n° de catalogue 11-010, septembre 2005.



onze premiers mois de 2006, ces exportations se sont chiffrées à 6,3 milliards de dollars, une progression d'environ 200 millions de dollars par rapport à la même période de 2005.

**Tableau 1**  
**Commerce de marchandises entre le Canada et la Chine, 2001-2005**  
**(en millions de dollars)**

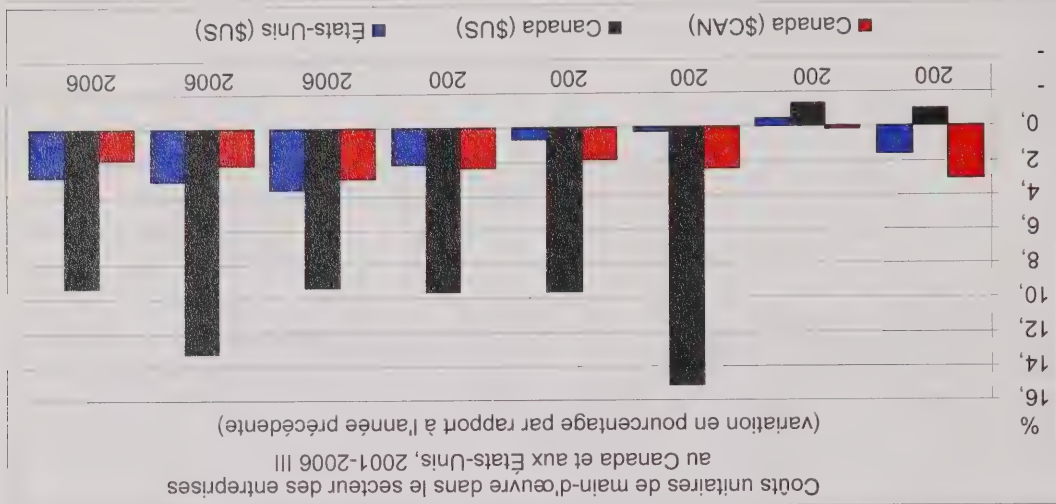
	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Exportations	3 952,5	3 636,9	3 853,1	6 041,5	6 598,3	6 262,5
Importations	12 721,5	15 999,1	18 569,5	24 009,9	29 477,4	31 690,5
Solde	-8 769,0	-12 362,2	-14 716,4	-17 968,4	-22 879,1	-25 428,0

\* 11 mois seulement

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, n° 65-001-XIB au catalogue

La compétitivité relative du Canada sur le plan des coûts par rapport aux États-Unis a baissé rapidement depuis trois ans et demi (figure 8). Les coûts unitaires de main-d'œuvre ont augmenté en moyenne de 1,9 % par an entre 2001 et les neuf premiers mois de 2006 dans tout le secteur commercial canadien. Si l'on ne tient pas compte du taux de change, cette évolution cadre plus ou moins avec celle des entreprises américaines, où la progression des coûts unitaires de main-d'œuvre a été en moyenne de 1,1 % par an pendant la même période. Mais, si l'on tient compte de l'appréciation de notre dollar, nos coûts unitaires de main-d'œuvre exprimés en dollars américains ont augmenté en moyenne de 6,6 % par an entre 2001 et les neuf premiers mois de 2006 — soit six fois plus que ceux des entreprises américaines.

**Figure 8**



Source : Statistique Canada, *Le Quotidien : Productivité du travail, rémunération horaire et coût unitaire de main-d'œuvre*, 13 septembre 2006, <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/060913/q060913a.htm>.

La compétitivité du Canada par rapport aux États-Unis s'est manifestement détériorée au cours des cinq premières années du millénaire. La tenue relative de

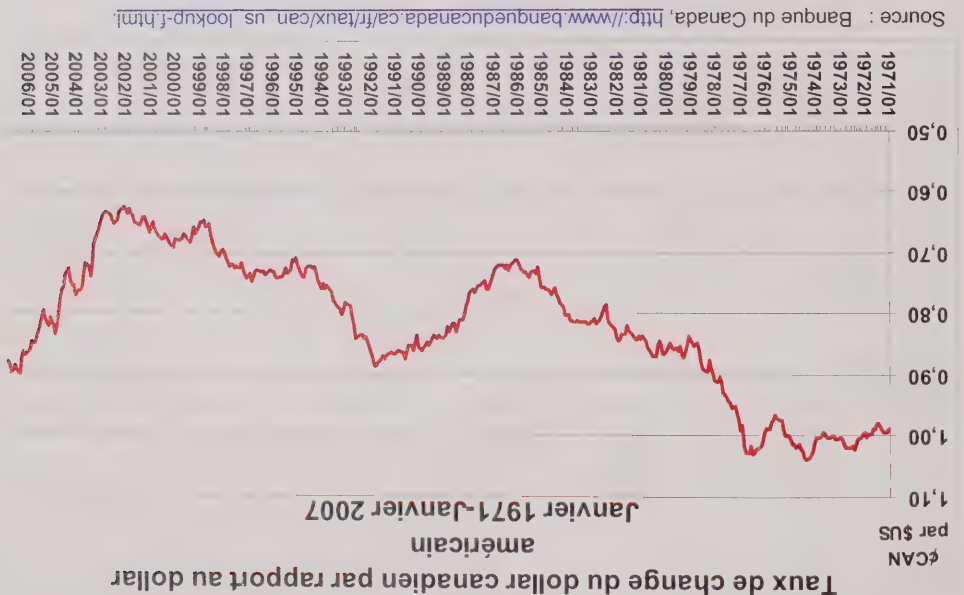
globale de la productivité du travail, limitée à ces types de gains, pourrait également rester au point mort pendant un moment. À plus long terme toutefois, la préférence pour une production à plus grande valeur et des activités génératrices de revenus plus élevés attribuable au récent choc favorable des termes de l'échange devrait finir par aboutir à une hausse des profits des sociétés et des investissements de toutes sortes, notamment en matériel et outillage propres à une amélioration de la productivité. De fait, étant donné que le gros du matériel et de l'outillage au Canada provient de l'étranger, la vigueur du dollar canadien pourrait encourager un surcroît d'investissements dans ce genre de biens d'équipement. On pourrait alors s'attendre à ce que la productivité et la compétitivité du secteur repartent assez rapidement.

Les statisticiens sont déjà en train de produire des données qui appuient la baisse d'activité et la reprise projetées. Pour sa part, l'excédent de la balance commerciale du Canada a enregistré un sommet de 71 milliards de dollars en 2001 puis s'est soutenu autour de 60 milliards de dollars entre 2002 et 2005 et, si l'on utilise des projections simples allant jusqu'à la fin de l'année (l'excédent commercial du Canada s'est élevé à 49,9 milliards de dollars pour les onze premiers trimestres de 2006), ce surplus reculera encore pour s'établir à 55 milliards de dollars en 2006<sup>7</sup>. Statistique Canada a relevé une tendance dans la composition de ces échanges :

En 2001, l'excédent commercial était en hausse en raison d'augmentations enregistrées dans cinq des sept secteurs les plus importants, à savoir ceux des biens de consommation, des automobiles, des produits forestiers, des aliments et celui de la machinerie et de l'équipement. Aujourd'hui, l'excédent est maintenu par les croissances affichées par deux secteurs seulement, soit celui de l'énergie et celui des biens industriels. [...] L'excédent au compte de l'énergie a dépassé l'excédent au compte des produits forestiers pour la première fois dans l'histoire en 2001 et, l'an dernier, il était près du double, s'étant établi à 53 milliards de dollars. La hausse des prix des produits de base a aussi porté l'excédent au compte des biens industriels à un sommet depuis le début de 2006. [...] Les revenus entraînés par l'essor des prix des produits de base ont poussé les consommateurs et les entreprises au Canada à multiplier les dépenses, ce qui a porté le déficit du compte des biens de consommation à de nouveaux sommets, alors que les déficits du compte des machines et du matériel atteignaient leurs plus hauts niveaux depuis le début de la décennie.<sup>8</sup>

Les données sur le commerce montrent également l'émergence de la Chine sur la scène commerciale canadienne (voir le tableau 1). Les importations chinoises du Canada ayant atteint 24,9 milliards de dollars en valeur au cours des neuf premiers mois de 2006 — en hausse de 17,2 % par rapport à la même période de l'année antérieure —, soit plus que la valeur combinée des importations du Japon et du Mexique (qui occupent la troisième et la quatrième place dans notre liste de fournisseurs), la Chine est devenue le deuxième fournisseur de biens importés du Canada. Les importations chinoises qui ont affiché les gains les plus importants l'an dernier comprenaient les biens de consommation, comme les vêtements et la chaussure ainsi que les jouets et les articles d'ameublement. Du même coup, le Canada a exporté pour 6,6 milliards de dollars de marchandises en Chine en 2005, ce qui fait de ce pays notre quatrième marché d'exportation. Au cours des

Figure 7



L'appréciation rapide du dollar canadien se manifeste de la façon la plus immédiate et la plus évidente dans le compte de la balance commerciale du pays. L'excédent que ce dernier affiche actuellement pourrait diminuer et, si la situation monétaire persiste, pourrait même en théorie se transformer en déficit. À moyen terme, la compétitivité du Canada pourrait s'essouffir, et les améliorations de la productivité pourraient venir essentiellement de fermières d'usines et d'installations relativement inefficaces, jugées généralement moins productives dans leurs secteurs respectifs, et de licenciements. La croissance

## LE COMMERCE, LA COMPÉTITIVITÉ ET LA PRODUCTIVITÉ DU CANADA

De manière globale, par suite de l'effet combiné d'un choc important et soutenu sur les termes de l'échange et d'un changement notable et prolongé du taux de change, les ressources se sont déplacées vers des activités créant des revenus plus élevés (ce qui est souvent le cas). Retarder l'ajustement signifierait donc se priver des revenus qu'une réaffectation des ressources pourrait générer. Pour profiter au maximum des possibilités qui s'offrent au Canada en tant que nation commerçante, les entreprises canadiennes doivent s'ajuster aussi rapidement et efficacement que possible à l'évolution de la situation économique mondiale. Par conséquent, au niveau des industries, les changements notables sur les plans de la production et de l'emploi entre secteurs économiques se traduisent en suppressions d'emplois dans certains et de création d'emplois dans d'autres. Suivant la théorie du « syndrome hollandais », l'accroissement des revenus tirés de l'exploitation des ressources naturelles tend à susciter une désindustrialisation de l'économie par l'augmentation du taux de change qui rend le secteur manufacturier moins compétitif. En outre, au niveau régional ou provincial, ces glissements peuvent entraîner des délestages massifs de main-d'œuvre.



On a comparé le cas de base (dénominateur) de 62,7 ¢ en février 2002 et 90,1 ¢, le 1<sup>er</sup> mai 2006. L'indice de taux de change effectif du dollar canadien est une moyenne pondérée des taux de change bilatéraux du dollar canadien par rapport aux monnaies de nos principaux partenaires commerciaux : dollar américain : 2,7 %, euro : 9,3 %, yen japonais : 5,3 %, yuan chinois : 3,3 %, peso mexicain : 3,2 % et livre britannique :

6  
5

Cette amélioration des termes de l'échange s'est également traduite par une appréciation rapide et notable du dollar canadien par rapport à sa contrepartie américaine et, assurément, par rapport à bon nombre d'autres monnaies. En tout juste quatre ans, le dollar canadien s'est apprécié de 43,7 % par rapport à son correspondant américain (figure 7)<sup>5</sup>. Le dollar canadien a également pris beaucoup de valeur par rapport à l'indice de taux de change effectif du dollar canadien (indice TCCEC), qui est passé de 79,75 en janvier 2002 à 109,51 en septembre 2006, ce qui représente une majoration de 37,3 % en quatre ans et demi<sup>6</sup>. Il va de soi que la tenue de notre monnaie n'est pas uniquement attribuable à la situation au Canada. Sont également entrées en ligne de compte les préoccupations des cambistes à propos de l'important déficit du compte courant américain et la tendance des États-Unis à emprunter de plus en plus sur les marchés étrangers pour financer le déficit budgétaire fédéral.

La vigueur du dollar canadien a atténué les pressions qu'exerce la hausse de la dépense intérieure sur la demande globale en modérant les exportations nettes, ce qui permet de rééquilibrer l'offre et la demande et de maîtriser l'inflation. Globalement, le régime de taux de change flexible en vigueur au Canada a joué son rôle traditionnel de tampon.

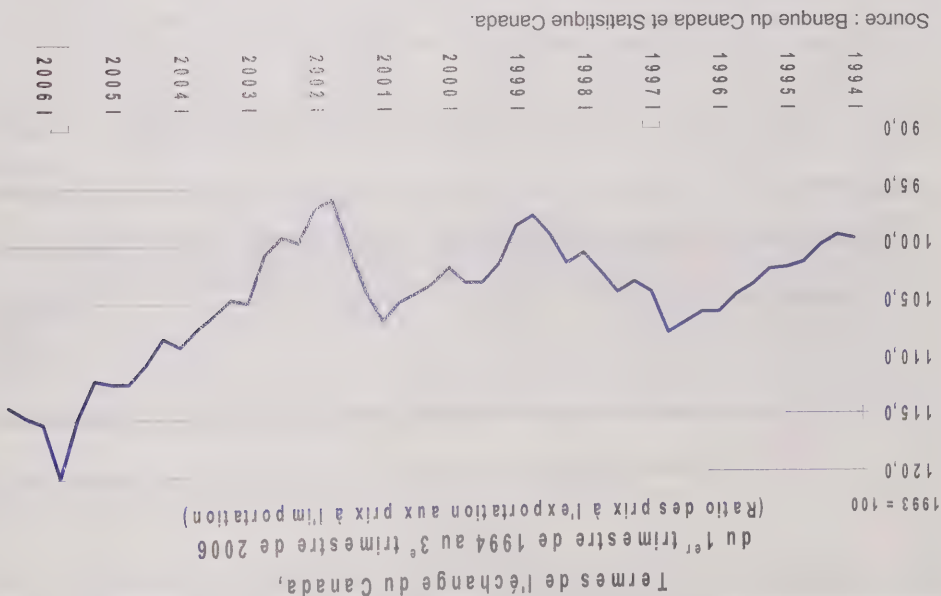


Figure 6



Centre nord-est des États-Unis, ce qui confère aux premiers un avantage concurrentiel sur les fabricants de toutes les régions des États-Unis. Les statistiques nationales masquent des disparités régionales considérables, qui semblent s'intensifier avec la flambée récente des prix de l'énergie.

## LES TERMES DE L'ÉCHANGE ET LE DOLLAR CANADIEN

Les économies émergentes comme celles de la Chine et de l'Inde constituent une source importante de demande de produits de base et expliquent en bonne partie la hausse des prix à l'exportation des matières premières canadiennes. Parallèlement, elles sont une source croissante de concurrence pour un certain nombre de biens de consommation et de biens industriels et sont en bonne partie responsables de la baisse des prix des importations du Canada. Elles ont donc des effets à la fois bénéfiques et fâcheux sur l'économie canadienne et ce sont les termes de l'échange — c'est-à-dire le ratio des prix des exportations aux prix à l'importation — de notre pays qui l'expriment le plus nettement.

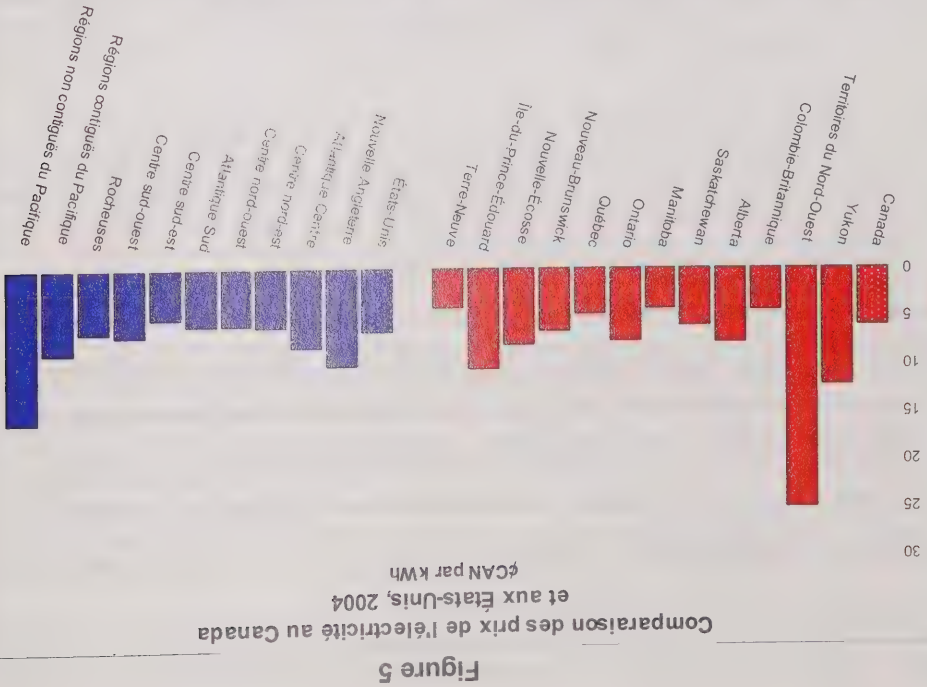
Les termes de l'échange du Canada ont affiché trois sommets et deux creux au cours des 12 dernières années et devraient connaître un troisième creux, bien que la tendance soit assurément à la hausse pour la période dans son ensemble (figure 6). Le dernier cycle, amorcé au quatrième trimestre de 2001, a vu passer l'indice des termes de l'échange de 96,1 (sur une base de 100 en 1993) à 119,9 au quatrième trimestre de 2005, ce qui représente une hausse de 24,8 % en à peine quatre ans. Auparavant, la flambée la plus importante s'était produite lorsque cet indice, qui était de 99,3 au second trimestre de 1994, a atteint 107,8 au quatrième trimestre de 1996, soit une hausse d'à peine 8,6 % en deux années et demie. Les données laissent entendre que les quatre dernières années ont été témoins de variations sans précédent et très vives des termes de l'échange du Canada — on pourrait même dire que le Canada connaît un choc externe favorable.

Cette amélioration des termes de l'échange du Canada a accru la richesse et les revenus réels du pays et alimenté une hausse des dépenses des ménages, des pouvoirs publics et des entreprises — ce qui a abouti à un vif accroissement de la dépense nationale brute (DNB) et, par ricochet, explique la croissance rapide enregistrée récemment par le PIB (figure 2).

4 L'écart entre les prix de l'électricité entre l'Ontario et les États américains du Centre nord-est est plus important si l'on considère les États séparément.

En 2004, le prix moyen de l'électricité dans le secteur industriel était de 6,15 ¢ le kilowattheure (kWh) au Canada et de 6,65 ¢ aux États-Unis (voir figure 5). En raison de la situation géographique du centre manufacturier dans chacun de ces deux pays, cet écart de 0,5 ¢ le kWh ou de 7,5 % ne donne pas forcément un avantage concurrentiel aux manufacturiers canadiens par rapport à leurs pendantes américains. Au Canada, le secteur manufacturier est essentiellement situé en Ontario et au Québec (voir les annexes A et B), tandis qu'aux États-Unis il se trouve dans les États de l'Atlantique centre — New Jersey, New York et Pennsylvanie — et du Centre nord-est — Illinois, Indiana, Michigan, Ohio et Wisconsin. En 2004, le prix moyen de l'électricité dans le secteur industriel était de 7,75 ¢ le kWh en Ontario, de 4,77 ¢ le kWh au Québec, de 8,25 ¢ dans les États de l'Atlantique centre et de 6,05 ¢ dans ceux du Centre nord-est. Même si les entreprises ontariennes bénéficient d'un avantage de 0,5 ¢ le kWh (6,2 %) par rapport à leurs homologues de l'Atlantique centre, le secteur manufacturier du Centre nord-est bénéficie d'un tarif inférieur de 1,7 ¢ le kWh (soit de 22 %) à celui de ses homologues ontariens<sup>4</sup>. Étant donné que les entreprises manufacturières américaines fortement dépendantes de l'électricité comme source d'énergie sont plus susceptibles de s'installer dans le Centre nord-est, une proportion importante du secteur manufacturier américain a un avantage concurrentiel par rapport à son homologue canadien. En revanche, les fabricants installés au Québec paient leur électricité 1,28 ¢ de moins le kWh (21,1 % de moins) que les manufacturiers du

Source : Mémoire de l'Energy Dialogue Group au Comité permanent de la Chambre des communes de l'Industrie, des sciences et de la technologie, séance du 3 octobre 2006.



raison des politiques provinciales de tarification, ont passé le creux de la vague en 1999, soit un an après les autres sources d'énergie, et ont progressé à un taux relativement plus

modeste de 24 % entre 1999 et 2004.

Selon les prévisions de l'Agence internationale de l'énergie (AIE), les hausses des prix de l'énergie seront plus modérées à l'avenir. L'AIE estime en effet que la demande mondiale de produits énergétiques primaires devrait augmenter de plus de moitié entre 2005 et 2030, ce qui représentera une hausse moyenne de 1,6 % par an. Selon ce scénario, 16,3 milliards de tonnes d'équivalent pétrole (tep) seront consommées dans le monde d'ici 2030 — soit 5,5 milliards de tep de plus qu'en 2005. Les pays en développement, où la croissance économique et démographique est la plus forte, devraient absorber plus des deux tiers de cette croissance de la consommation énergétique mondiale. L'AIE prévoit aussi que les prix à l'importation du pétrole brut dans ses pays membres tomberont à quelque 35 \$US le baril d'ici 2010 (en dollars américains constants de 2004) à mesure qu'apparaîtront de nouvelles capacités de raffinage et de production de pétrole brut. Elle prédit donc que les prix du pétrole brut augmenteront légèrement pour atteindre 37 \$US en 2020 et 39 \$US en 2030 (en dollars américains constants de 2004). En termes nominaux (c'est-à-dire sans tenir compte de l'inflation ni de la perte de pouvoir d'achat), le prix du pétrole brut devrait atteindre 65 \$US le baril en 2030.

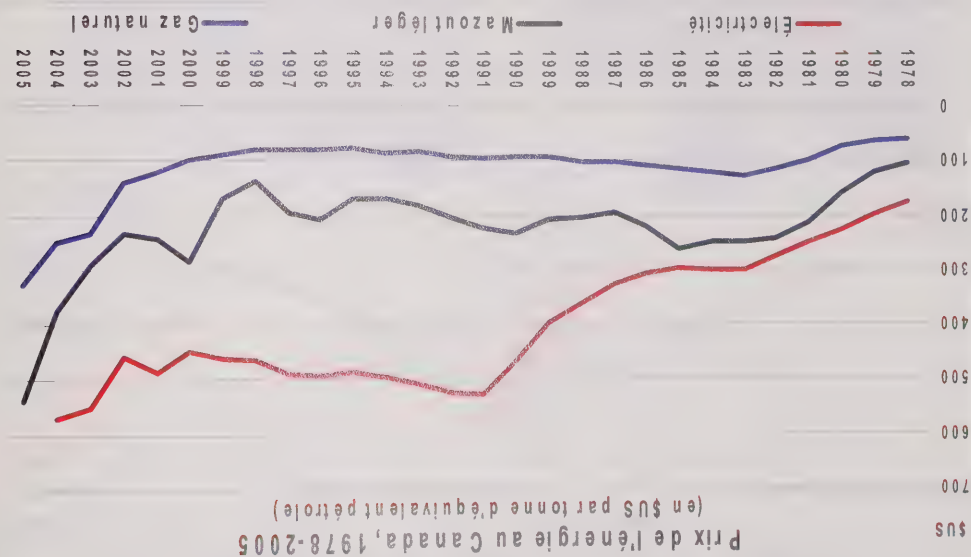
La mondialisation a été une force propice à la convergence économique, surtout pour ce qui est des prix de l'énergie. Si les prix de l'énergie ont monté en flèche dans le monde entier (pas uniquement au Canada) et ne semblent donc pas au premier abord avoir nui à la compétitivité relative du secteur manufacturier canadien, il en va différemment de l'électricité. Les prix du gaz naturel et du mazout léger sont assez semblables au Canada et aux États-Unis en raison de l'Accord de libre-échange nord-américain et de la déréglementation de la plupart des sous-secteurs énergétiques dans ces deux pays. Ces deux formes d'énergie ne sont donc plus (si elles l'ont jamais été) la source d'un avantage concurrentiel sur le plan de la fabrication pour l'un ou l'autre de nos pays. Toutefois, l'électricité demeure parfois un facteur de production stratégique.

absolu. Enfin, le taux de chômage global recule depuis janvier 2003 et, au cours des six derniers mois — ce qui comprend donc le taux de 6,1 % enregistré en décembre 2006 — il a atteint un creux inégalé depuis 30 ans.

## LES PRIX DE L'ÉNERGIE

Sous l'impulsion des « tigres » asiatiques (Chine, Inde et Asie du Sud-Est), la fermeté de la demande mondiale de produits de base liés notamment à l'énergie a exercé des pressions sur un marché déjà serré, qui ont abouti à des hausses de prix. L'équilibre mondial en matière d'offre et de demande d'énergie a commencé à se resserrer en 1998, et les prix de l'énergie ont monté, d'abord assez lentement, puis en flèche à partir de 2000, avant d'amorcer un léger recul en 2006.

Figure 4



Source : Ressources naturelles Canada et Agence internationale de l'énergie.

Au Canada, dès 1998, les prix du mazout léger ont augmenté immédiatement et plus rapidement que ceux des autres formes d'énergie, puis, de 2000 à 2002, se sont légèrement repliés avant de rebondir, enregistrant une hausse globale de 219 % entre 1998 et 2005 (figure 4). Les prix du gaz naturel ont eu une évolution similaire à ceux du mazout léger. Au départ, ils se sont accrus dans une moindre mesure, mais, depuis 2000, ils ont enregistré une hausse très nette et plus vive que toute autre source d'énergie industrielle, puisqu'elle s'est chiffrée à 317 % en aussi peu que sept ans. Les prix de l'électricité, qui ne peuvent réagir immédiatement à l'évolution du marché en

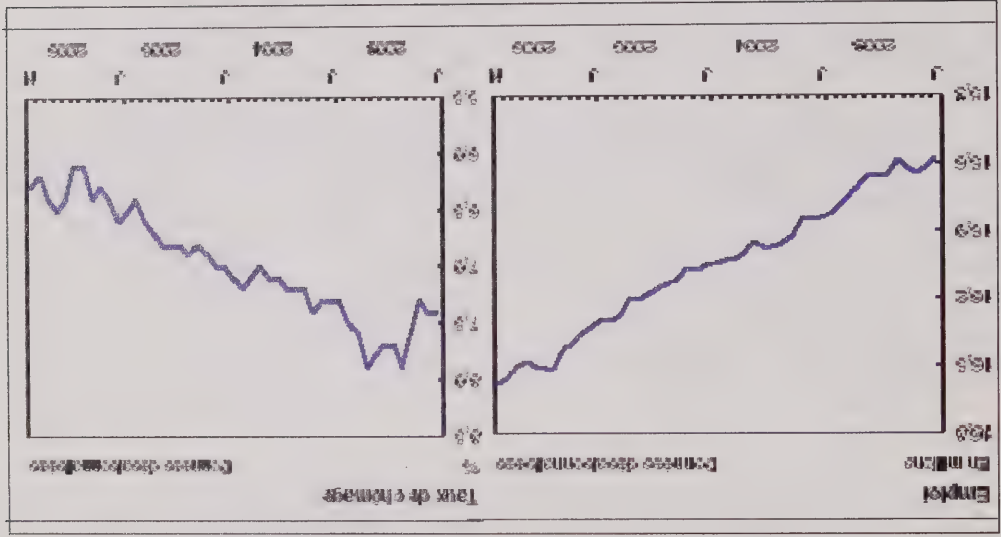


[...] après avoir connu plusieurs années de forte progression, l'économie américaine se ralentit, bridée par le recul du secteur du logement et la décélération de la demande d'automobiles. Le taux de la croissance économique aux États-Unis, qui a atteint 5,6 % en chiffres annuels au premier trimestre de 2006, s'est replié à 2,9 % au deuxième trimestre, et il se pourrait bien qu'il soit descendu sous les 2 % au troisième.

Ainsi, nous nous attendons à ce que l'expansion aux États-Unis soit de 3,3 % pour l'ensemble de 2006, de 2,6 % en 2007 et de 3,2 % en 2008<sup>3</sup>.

La tenue de l'économie canadienne au second semestre de 2006 et en 2007 devrait donc être étroitement liée à l'évolution de l'économie américaine, cette dernière devant afficher des résultats légèrement supérieurs aux nôtres.

Figure 3  
Emploi et taux de chômage au Canada, 2003-2006



Source : Statistique Canada, *Information population active*, n° 71-001-XIE au catalogue, 1<sup>er</sup> décembre 2006.

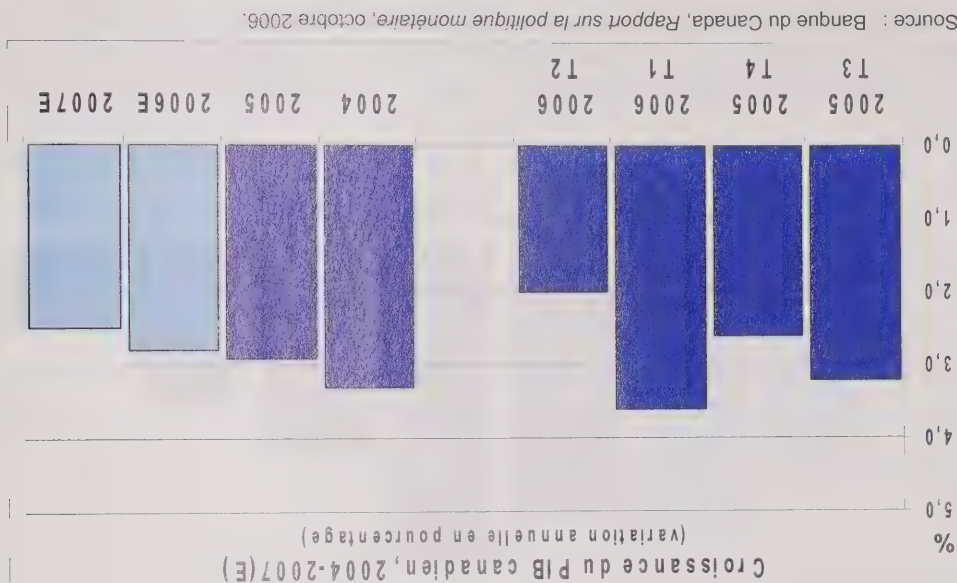
Notre PIB avançant régulièrement et à un bon rythme depuis quelques années, il n'est pas surprenant que le marché du travail se soit également bien comporté pendant cette période. En tout, le nombre d'emplois est passé de 15,6 millions en janvier 2003 à 16,6 millions en décembre 2006, ce qui représente une hausse d'un million d'emplois ou de 6,4 % en quatre ans (figure 3). Le taux d'emploi a également progressé régulièrement pour se situer à 63,1 % au cours de cette période, ce qui représente un nouveau record

<sup>3</sup> Discours prononcé par David Dodge, gouverneur de la Banque du Canada, au Sommet économique de l'Ontario 2006, Niagara-on-the-Lake (Ontario), le 25 octobre 2006. <http://www.banqueducanada.ca/fr/discours/2006/sp06-17f.html>.

## LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT ET LES TENDANCES DU MARCHÉ DU TRAVAIL AU CANADA

L'expansion rapide que connaît l'économie mondiale depuis 2003 a été particulièrement bénéfique pour le Canada. La demande mondiale élevée de matières premières a fait augmenter les prix de ces produits (des métaux de base et de l'énergie en particulier) et, jumelée à la progression soutenue de la demande intérieure finale, a permis une solide croissance de l'économie canadienne ces dernières années, laquelle a avoisiné les 3 % par an (figure 2). D'ailleurs, la Banque du Canada estime que l'économie canadienne fonctionne presque à sa pleine capacité de production depuis le deuxième trimestre de 2004.

Figure 2



Toutefois, entre mars et octobre 2006, la Banque du Canada a révisé à la baisse ses prévisions de taux de croissance de la production au Canada, soit de 3,1 % à 2,8 % en 2006 et de 3,0 % à 2,5 % en 2007. Le gouverneur de la Banque du Canada explique ainsi cette révision à la baisse :

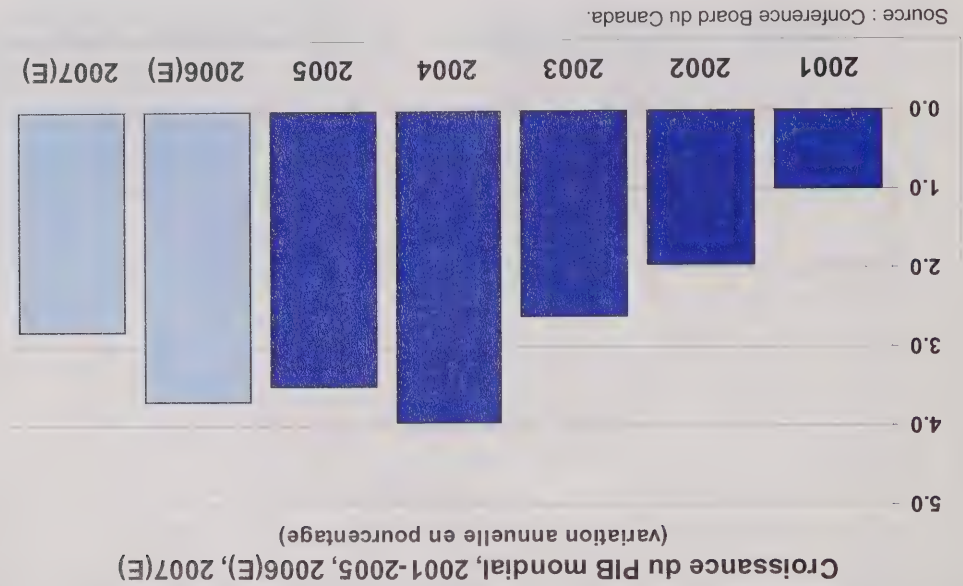
<sup>2</sup> Banque du Canada, Rapport sur la politique monétaire, octobre 2006, p. 25.

# CHAPITRE 1 SURVOL DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

## LES TENDANCES DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

Entre 2000 et 2006, l'économie mondiale a connu une expansion, dont le rythme s'est accéléré de façon remarquable, passant d'un creux de 1 % en 2001 à un sommet frôlant les 4 % en 2004, avant de ralentir pour se situer entre 3 et 4 % en 2005 et 2006 (figure 1). Cette tenue exceptionnelle est surtout attribuable à l'Asie du Sud-Est, à la Chine et à l'Inde. En effet, entre 2003 et 2005, le taux de croissance annuel moyen de l'économie chinoise s'est chiffré à 9 % et celui de l'économie indienne à 7 %<sup>1</sup>.

Figure 1



Les perspectives de l'économie mondiale au second semestre de 2006 et en 2007 devraient refléter essentiellement l'évolution de la situation aux États-Unis et, une fois encore, en Chine et en Inde. Les analystes s'attendent à ce que ces trois économies affichent une croissance plus modeste, la première en raison d'un essoufflement de la dépense de consommation et d'une forte correction — à la baisse — des marchés du logement, et les deux autres par suite du relèvement récent des taux directeurs dans ces pays et de l'appréciation de leur monnaie respective (le yuan et la roupie), les autorités monétaires chinoises et indiennes désirant freiner une croissance intérieure et une inflation

<sup>1</sup> Le Conference Board du Canada, *World Outlook Autumn 2006*, 2006, et Consensus Economics.

retenu un certain nombre de mesures, notamment financières, qu'il recommande au gouvernement du Canada d'adopter afin d'aider le secteur manufacturier à s'adapter aux nouvelles réalités. Le Comité est convaincu que l'adoption de ces recommandations, dans le cadre d'une stratégie industrielle, aidera le secteur manufacturier à reprendre de la vigueur et à devenir plus résilient et concurrentiel, ce qui sera bénéfique pour tous les Canadiens. En outre, le Comité souhaite insister sur le fait que le gouvernement du Canada doit agir de toute urgence et se fixer pour objectif national de préserver la compétitivité de notre secteur manufacturier.



# INTRODUCTION

En mai 2006, le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes (ci-après le Comité) a entrepris une série d'audiences sur la situation du secteur manufacturier canadien et sur les défis auxquels ce segment extrêmement important de l'économie canadienne est confronté. Le secteur manufacturier représente le secteur industriel le plus vaste au Canada; en effet, il assure à lui seul 17 % de l'ensemble de l'activité économique et fournit du travail à 2,1 millions de Canadiens. Au départ, l'étude portait avant tout sur quatre grands facteurs et sur leur incidence sur la compétitivité du secteur manufacturier : 1) la force du dollar canadien; 2) la hausse et la volatilité des coûts de l'énergie; 3) la mondialisation et 4) la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Mais le Comité s'est aussi penché sur d'autres questions qu'ont soulevées les témoins (comme l'effet de la réglementation).

En réaction à tous ces défis, beaucoup d'entreprises manufacturières ont restructuring leurs opérations, et, dès la fin 2002, l'emploi a reculé dans le secteur. Depuis, 208 900 emplois (soit 9,2 %) y ont été éliminés. En 2005, c'était le secteur de la fabrication qui était responsable du plus grand nombre de suppressions d'emploi. Son repli est moins attribuable à la fluctuation cyclique qu'à une évolution structurelle de l'économie, à un déclin de la part qu'occupe le secteur manufacturier dans l'emploi, la production et la valeur ajoutée, et, en parallèle, à la montée du secteur des services. Ces tendances sont manifestes dans tous les pays de l'OCDE, mais, au Canada, il faut aussi tenir compte, dans ces changements structurels, de l'importance accrue du secteur des ressources naturelles en termes relatifs.

Le présent rapport donne au gouvernement du Canada un aperçu des conséquences des facteurs énoncés ci-dessus sur le secteur manufacturier. Le rapport final est plus détaillé et plus à jour que le rapport provisoire, intitulé *Les défis du secteur manufacturier canadien*, mais, à l'instar de ce dernier, il met en lumière d'autres problématiques relevées dans ce secteur et souvent propres à une industrie. Le Comité ayant entendu des représentants de quinze grandes industries manufacturières, son rapport final présente un point de vue beaucoup plus global que ne le faisait son rapport provisoire sur les défis que le secteur doit relever.

Dans le présent rapport, le Comité analyse un grand nombre des recommandations proposées par les témoins (annexe D). Il présente divers enjeux et des options stratégiques, notamment celles qu'ont recommandées les témoins, sous quelques grandes rubriques : politique monétaire, fiscalité, énergie, main-d'œuvre, commerce, protection des droits de propriété intellectuelle, réglementation, infrastructure et recherche, développement et commercialisation. Cette structure assure une certaine cohérence et permettra au lecteur de comprendre comment des mesures gouvernementales particulières peuvent répondre aux défis qui touchent les diverses industries. En définitive, le Comité a

## RECOMMANDATION 21 :

Que le gouvernement du Canada effectue un examen des niveaux de financement et du fonctionnement du programme des réseaux de centres d'excellence et élimine la disposition de temporisation automatique qui limite à 14 ans la durée de vie d'un réseau.

## RECOMMANDATION 22 :

Que le gouvernement du Canada continue de financer l'infrastructure de recherche par l'entremise de la Fondation canadienne pour l'innovation en partage des coûts.

Dans les cas où l'infrastructure ne permet pas de prendre cette mesure, le gouvernement devrait développer l'infrastructure ou la modifier de façon à rendre possibles des voies EXPRES supplémentaires et d'autres programmes frontaliers qui facilitent le commerce.

#### RECOMMANDATION 17 :

Que le gouvernement du Canada définisse sa stratégie de financement du passage Windsor-Detroit, y compris tous les éventuels péages et routes à péage liés à ce poste frontalier.

#### RECOMMANDATION 18 :

Que le gouvernement du Canada examine soigneusement les recommandations du Groupe d'experts sur la commercialisation et fasse connaître au Parlement ses intentions au sujet de leur mise en œuvre partielle ou intégrale ainsi que sur les autres politiques qu'il a l'intention de mettre en œuvre pour améliorer les résultats du Canada en matière de commercialisation.

#### RECOMMANDATION 19 :

Que le gouvernement du Canada accroisse le financement des organisations qui incitent les entreprises, le gouvernement et les établissements d'éducation postsecondaire à développer et à commercialiser de nouvelles technologies.

#### RECOMMANDATION 20 :

Que le gouvernement du Canada trouve, le plus tôt possible, un programme substitut ou un autre mécanisme de financement en remplacement de Partenariat technologique Canada afin d'appuyer la R-D stratégique et des projets pilotes de l'industrie qui visent à apporter des avantages économiques, sociaux et environnementaux pour les Canadiens.

#### RECOMMANDATION 12 :

Que le gouvernement du Canada, en collaboration avec les gouvernements provinciaux, territoriaux et étrangers et avec le secteur privé, fasse de la mise en œuvre de la « réglementation intelligente » une priorité explicite. Dans l'intérêt de l'efficacité, le gouvernement devrait s'inspirer des travaux menés par des groupes consultatifs antérieurs et actuels pour fixer ses buts de la réforme réglementaire (p. ex., le rapport de 2004 du Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente, et les recommandations du Comité consultatif sur l'allègement du fardeau de la paperasserie).

#### RECOMMANDATION 13 :

Que le gouvernement du Canada conclue les négociations relatives à la mise en œuvre de règlements sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre et la pollution atmosphérique, et que le processus soit accéléré.

#### RECOMMANDATION 14 :

Que le gouvernement du Canada examine les exigences de la *Loi sur les frais d'utilisation* et s'assure que tous les ministères fédéraux fixent et atteignent des normes de rendement et rendent compte au Parlement comme l'exige la Loi.

#### RECOMMANDATION 15 :

Que le gouvernement du Canada annonce sa politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux, et qu'il y réponde expressément aux préoccupations relatives à l'infrastructure exprimées par la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial.

#### RECOMMANDATION 16 :

Que le gouvernement du Canada fasse en sorte qu'un nombre suffisant de voies d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) soient réservées aux véhicules commerciaux aux passages frontaliers importants, avec un personnel assez nombreux pour répondre à la demande en période de pointe.



## RECOMMANDATION 8 :

Que le gouvernement du Canada, dans le respect du partage constitutionnel des pouvoirs, finance davantage les programmes qui aident les étudiants de niveau postsecondaire et les boursiers postdoctoraux à faire de la recherche dans l'industrie.

## RECOMMANDATION 9 :

Que le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, effectue et publie rapidement toutes les analyses des grands impacts de tout accord de libre-échange avec la Corée du Sud et l'Association européenne de libre-échange sur les industries particulièrement vulnérables et sur l'emploi.

## RECOMMANDATION 10 :

Que le gouvernement du Canada effectue un examen interne des politiques et pratiques canadiennes en matière de mesures antidumping et compensatoires, ainsi que de leur application, afin que les lois et les pratiques du Canada sur les recours commerciaux restent à jour et efficaces. Cet examen devrait également comprendre des comparaisons avec d'autres membres de l'Organisation mondiale du commerce, comme l'Union européenne et les États-Unis.

## RECOMMANDATION 11 :

Que le gouvernement du Canada dépose immédiatement un projet de loi visant à modifier la *Loi sur le droit d'auteur*, à ratifier le Traité de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) sur le droit d'auteur (WCT) et le Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes (WPPT); et à modifier d'autres lois en conséquence; et s'assure que des ressources d'exécution suffisantes sont affectées à la lutte contre le fléau et les dommages économiques et concurrentiels considérables pour les secteurs de la fabrication et des services du Canada, et pour la réputation internationale du Canada découlant de la prolifération de la contrefaçon et du piratage de la propriété intellectuelle.

**RECOMMANDATION 4 :**

Que le gouvernement du Canada revoie ses politiques et ses mesures réglementaires et fiscales pour s'assurer qu'elles contribuent davantage à l'exploitation des sources d'énergie propre et renouvelable, favorisent la recherche et le développement dans ce domaine et procurent un meilleur soutien aux sociétés et provinces qui s'adonnent à ces activités.

**RECOMMANDATION 5 :**

Que le gouvernement du Canada, avec le consentement du Conseil des ministres de l'Éducation, accorde un haut degré de priorité à la mise en place d'un organisme chargé de l'évaluation et de la reconnaissance des titres de compétence étrangers.

**RECOMMANDATION 6 :**

Que le gouvernement étende immédiatement à l'ensemble du Canada les améliorations apportées au Programme de travailleurs étrangers temporaires pour qu'il soit plus facile aux employeurs d'engager des travailleurs étrangers lorsqu'il n'y a pas de citoyens canadiens ou de résidents permanents pour occuper les postes. Le gouvernement du Canada devrait exiger que les employeurs qui se prévalent de ce programme offrent des conditions de travail conformes aux normes fédérales ou provinciales régissant la profession et le milieu de travail.

**RECOMMANDATION 7 :**

Que le gouvernement du Canada offre des crédits d'impôt ou d'autres mesures aux entreprises qui financent une formation pour leurs employés.

## LISTE DES RECOMMANDATIONS

### RECOMMANDATION 1 :

Que le gouvernement du Canada modifie la déduction pour amortissement des machines et du matériel employés dans la fabrication et la transformation et du matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement afin qu'il puisse y avoir amortissement sur deux ans (c.-à-d. 50 % selon la méthode de l'amortissement constant) et ce, pour une période de cinq ans. Cette mesure serait renouvelable par périodes de cinq ans après l'examen voulu effectué par un comité parlementaire.

### RECOMMANDATION 2 :

Que le gouvernement du Canada porte à 30 % le taux de déduction pour amortissement pour le matériel roulant, les locomotives et le matériel de transport intermodal, en utilisant la méthode de l'amortissement dégressif.

### RECOMMANDATION 3 :

Que le gouvernement du Canada améliore le Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE), pour le rendre plus accessible et plus pertinent aux entreprises canadiennes. Il devrait envisager les modifications suivantes :

1. rendre les crédits d'impôt à l'investissement entièrement remboursables;
2. exclure les crédits d'impôt à l'investissement du calcul de l'assiette fiscale;
3. offrir une déduction pour la recherche-développement internationale réalisée en collaboration;
4. étendre l'application des crédits d'impôt à l'investissement pour englober les coûts des demandes de brevet, de la production de prototypes, des essais de produits et d'autres activités antérieures à la commercialisation





Le secteur manufacturier est une composante vitale de l'économie canadienne. Il représente notre plus vaste secteur industriel, puisqu'il assure à lui seul 17 % de l'ensemble de l'activité économique et fournit du travail à 2,1 millions de personnes. De plus, chaque dollar de production qui en est issu génère, selon les estimations, plus de trois dollars d'activité économique en général.

Alors que le reste de l'économie est généralement très dynamique, beaucoup d'industries manufacturières ont du mal à demeurer concurrentielles dans le contexte, notamment, de l'appréciation de plus de 40 % du dollar canadien par rapport au dollar américain en à peine quatre ans, de la montée et de la volatilité des coûts de l'énergie, de l'intensification de la concurrence mondiale, surtout celle de la Chine et de l'Inde, et d'une réglementation excessive et inefficente.

Le Comité a effectué une étude approfondie des défis auxquels le secteur manufacturier est confronté. Il a commencé à tenir des audiences en mai 2006 et a décidé de déposer un rapport provisoire afin que le gouvernement soit mis au courant des problèmes et des solutions que les témoins proposaient. En octobre 2006, il a repris ses travaux là où il les avait laissés, rencontré d'autres témoins et visité un certain nombre d'entreprises manufacturières situées un peu partout au pays.

Le rapport final du Comité présente un point de vue global sur les difficultés que doit surmonter le secteur manufacturier. Le repli que connaît ce dernier étant davantage attribuable à des changements structurels qu'aux fluctuations cycliques, le Comité est d'avis qu'il faut changer de cap. Il propose donc au gouvernement du Canada des recommandations précises sur la façon dont celui-ci peut aider le secteur à s'adapter. Le Comité estime que le gouvernement du Canada doit se fixer comme objectif national de préserver la compétitivité du secteur manufacturier et devrait rapidement donner suite aux recommandations présentées ici, compte tenu de la gravité des difficultés que vit le secteur.

Je tiens à remercier tous les témoins qui se sont présentés devant le Comité à Ottawa et ailleurs au pays ainsi que les représentants d'entreprises qui nous ont accueillis dans leurs locaux. Je suis également reconnaissant aux membres du Comité de la masse de travail qu'ils ont abattue pour cette étude.

James Rajotte, député  
Président

ANNEXE D : RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS PRÉSENTÉES	103
PAR LES TÉMOINS .....	
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT .....	149
OPINION COMPLÉMENTAIRE DU NPD .....	151
OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS .....	153

POLITIQUE COMMERCIALE.....	64
1. Accords de libre-échange avec la Corée du Sud et l'AELE.....	64
2. Protection du commerce : mesures antidumping, compensatoires et de sauvegarde.....	66
POLITIQUE SUR LA PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE.....	67
POLITIQUE RÉGLEMENTAIRE.....	70
1. Modernisation de la réglementation.....	70
2. Réglements environnementaux.....	71
3. La Loi sur les frais d'utilisation.....	71
INFRASTRUCTURE.....	72
1. Politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux.....	73
2. Voies rapides EXPRES aux passages frontaliers canado-américains.....	73
3. Stratégie de financement du nouveau poste frontalier de Windsor-Detroit.....	74
POLITIQUES SUR LA RECHERCHE, LE DÉVELOPPEMENT ET LA COMMERCIALISATION.....	74
1. Dépenses de R-D industrielle au Canada et dans l'OCDE.....	74
2. Améliorer les résultats du Canada en ce qui concerne la commercialisation.....	77
3. Infrastructure de recherche.....	80
CONCLUSION.....	83
ANNEXE 1 : LISTE DES TÉMOINS.....	85
ANNEXE 2 LISTE DES MÉMOIRES.....	93
ANNEXE A : NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS EMPLOYEURS CATÉGORIE D'EFFECTIF ET PAR RÉGION, 2005.....	97
ANNEXE B : TOTAL DES LIVRAISONS POUR LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES, PAR PROVINCE ET TERRITOIRE, 2001-2005.....	99
ANNEXE C : RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS DU RAPPORT DU GROUPE D'EXPERTS EN COMMERCIALISATION, 2006.....	101

33	Énergie .....
34	Matériel, appareils et composants électriques .....
34	Matériel ferroviaire .....
35	Matières plastiques .....
36	Outils, matrices et moules.....
37	Produits chimiques de base et de résine .....
38	Produits de la forêt.....
38	Produits informatiques et électroniques .....
39	Sidérurgie .....
39	Textile .....
40	Vêtement .....
43	CHAPITRE 4 STRATÉGIES DU SECTEUR MANUFACTURIER .....
47	CHAPITRE 5 INSTRUMENTS DE POLITIQUE ET OPTIONS.....
47	POLITIQUE MONÉTAIRE .....
50	POLITIQUE FISCALE.....
50	1. Régime de déduction pour amortissement .....
52	2. Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE) .....
55	POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE.....
58	POLITIQUE SUR LE TRAVAIL.....
60	1. Reconnaissance des compétences des immigrants qualifiés.....
61	2. Programme des travailleurs étrangers temporaires.....
62	3. Crédits d'impôt pour la formation financée par l'employeur.....
62	4. Appui aux étudiants de niveau postsecondaire qui mènent des recherches en collaboration avec l'industrie.....
63	5. Mobilité de la main-d'œuvre .....



TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT .....xi

LISTE DES RECOMMANDATIONS.....xiii

INTRODUCTION.....1

CHAPITRE 1 SURVOL DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE.....3

LES TENDANCES DE L'ÉCONOMIE MONDIALE.....3

LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT ET LES TENDANCES DU MARCHÉ DU TRAVAIL AU CANADA.....4

LES PRIX DE L'ÉNERGIE.....6

LES TERMES DE L'ÉCHANGE ET LE DOLLAR CANADIEN.....9

LE COMMERCE, LA COMPÉTITIVITÉ ET LA PRODUCTIVITÉ DU CANADA.....11

CHAPITRE 2 TENDANCES ET DÉFIS DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER.....17

LES TENDANCES DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN.....17

LE SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN ET SES GRANDS DÉFIS.....21

1. Appréciation rapide du dollar canadien .....21

2. Augmentation et imprévisibilité des coûts de l'énergie .....22

3. Concurrence des économies émergentes .....23

4. Offre de main-d'œuvre qualifiée .....24

5. Réglementation .....26

CHAPITRE 3 DÉFIS PROPRES À CERTAINES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES.....29

Aérospatiale.....29

Aliments et produits de consommation .....30

Automobile.....31

Construction navale .....32



# **COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE**

a l'honneur de présenter son

## **CINQUIÈME RAPPORT**

Conformément à l'alinéa 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 16 mai 2006, le Comité a étudié les défis auxquels est confronté le secteur manufacturier canadien et a convenu de faire rapport de ce qui suit :





**COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE, DES  
SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE**

**PRÉSIDENT**

James Rajotte

**VICE-PRÉSIDENTS**

Paul Crête  
L'hon. Dan McTeague

**MEMBRES**

André Arthur  
L'hon. Maurizio Bevilacqua  
L'hon. Scott Brisson  
L'hon. Gerry Byrne  
Colin Carie  
Paul Crête  
Brian Masse  
L'hon. Dan McTeague  
Bev Shipley  
Dave Van Kesteren  
Robert Vincent

**AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ**

L'hon. Joe Fontana  
Susan Kadis  
L'hon. Belinda Stronach  
Mark Holland  
L'hon. Jean Lapierre

**GREFFIER DU COMITÉ**

James M. Latimer

**BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT**

**Service d'information et de recherche parlementaires**

Lalita Acharya, analyste

Daniel Shaw, analyste



**LE SECTEUR MANUFACTURIER : DES DÉFIS QUI  
NOUS FORCENT À AGIR**

**Rapport du Comité permanent  
de l'industrie, des sciences et de la technologie**

**James Rajotte, député  
Président**

**FÉVRIER 2007  
39<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION**



Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>  
En vente : Communication Canada — Edition, Ottawa, Canada K1A 0S9



**FÉVRIER 2007  
39<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION**

**James Rajotte, député  
Président**

**Rapport du Comité permanent  
de l'industrie, des sciences et de la technologie**

**LE SECTEUR MANUFACTURIER : DES DÉFIS QUI  
NOUS FORCENT À AGIR**

**CHAMBRE DES COMMUNES  
CANADA**

